

**WANPRESTASI YANG DILAKUKAN OLEH MEMBER DALAM PERJANJIAN
MULTI LEVEL MARKETING PADA PT. MAHKOTA SUKSES INDONESIA
(KAJIAN PERSPEKTIF KUH PERDATA DAN FIQIH MUAMALAH)**

**Studi Terhadap Team Member dan Stokist di Jl. Muharto 5,
Kedungkandang, Kota Malang**

SKRIPSI

Oleh:

MAGHFIRAH SAYYIDATUL 'IZZA

NIM. 16220184



PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH (MU'AMALAH)

FAKULTAS SYARIAH

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

2020

**WANPRESTASI YANG DILAKUKAN OLEH MEMBER DALAM PERJANJIAN
MULTI LEVEL MARKETING PADA PT. MAHKOTA SUKSES INDONESIA
(KAJIAN PERSPEKTIF KUH PERDATA DAN FIQIH MUAMALAH)**

**Studi Terhadap Team Member dan Stokist di Jl Muharto 5,
Kedungkandang, Kota Malang**

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi persyaratan kelulusan S1 Hukum Ekonomi

Syariah

Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Oleh:

MAGHFIRAH SAYYIDATUL 'IZZA

NIM.16220184



PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH (MU'AMALAH)

FAKULTAS SYARIAH

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

2020

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Bismillahirrahmanirohim, Demi Allah,

Dengan kesadaran dan rasa tanggung jawab terhadap pengembangan keilmuan, Penulis menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**WANPRESTASI YANG DILAKUKAN OLEH MEMBER DALAM PERJANJIAN
MULTI LEVEL MARKETING PADA PT. MAHKOTA SUKSES INDONESIA
(KAJIAN PERPEKTIF KUH PERDATA DAN FIQIH MUAMALAH)**

**Studi Terhadap Team Member dan Stokist di Jl Muharto 5,
Kedungkandang, Kota Malang**

Benar-benar merupakan karya ilmiah yang disusun sendiri, bukan duplikat atau memindahkan data milik orang lain, kecuali yang disebutkan referensinya secara benar. Jika dikemudian hari terbukti disusun orang lain, ada penjiplakan, duplikasi, atau memindahkan data orang lain, baik secara keseluruhan atau sebagian, maka skripsi dan gelar sarjana yang saya peroleh karenanya, batal demi hukum.

Malang, 17 Juni 2020

Penulis



Maghfirah Sayyidatul 'Izza

NIM.16220184

HALAMAN PERSETUJUAN

Setelah membaca dan mengoreksi skripsi saudara Maghfirah Sayyidatul 'Izza NIM: 16220184 Jurusan Hukum Ekonomi Syariah (Mu'amalah) Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dengan judul:

**WANPRESTASI YANG DILAKUKAN OLEH MEMBER DALAM PERJANJIAN
MULTI LEVEL MARKETING PADA PT. MAHKOTA SUKSES INDONESIA
(KAJIAN PERSPEKTIF KUH PERDATA DAN FIQIH MUAMALAH)**

**Studi Terhadap Team Member dan Stokist di Jl Muharto 5,
Kedungkandang, Kota Malang**

Maka pembimbing menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat ilmiah untuk diajukan dan diuji pada Majelis Dewan Penguji.

Mengetahui,
Ketua Program Studi
Hukum Ekonomi Syariah

Malang, 17 Juni 2020
Dosen Pembimbing,



Dr. Fakhruddin, M.H.I
M.HI

Dr. H. Moh. Toriquddin, Lc.,

NIP. 19740819 200003 1 002

NIP. 19730306200604 1001



**KEMENTERIAN AGAMA UNIVERSITAS ISLAM
NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
FAKULTAS SYARI'AH**

Terakreditasi "A" SK BAN-PT Depdiknas Nomor :013
/BAN-PT/Ak- X/S1/ VI/2007

Jl. Gajayana 50 Malang Telp. (0341) 551345 Fax.
(0341) 572533

BUKTI KONSULTASI

Nama : Maghfirah Sayyidatul 'Izza
Nim : 16220184
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Dosen Pembimbing : Dr. H. Moh. Toriquddin, Lc., M.HI
Judul Skripsi : Wanprestasi Yang Dilakukan Oleh Member
Dalam Perjanjian Multi Level Marketing Pada
PT. Mahkota Sukses Indonesia (Kajian
Perspektif KUH Perdata Dan Fiqih Muamalah)
Studi Team Member dan Stokist di Jl Muharto 5,
Kedungkandang, Kota Malang.

| No. | Hari/Tanggal | Materi Konsultasi | Paraf |
|-----|-------------------------|---------------------------|-------|
| 1. | Kamis, 7 November | Proposal | 1. |
| 2. | Selasa, 21 Januari 2020 | Bab I, II, III | 2. |
| 3. | Senin, 2 Februari 2020 | Revisi Bab I, II, III | 3. |
| 4. | Rabu, 5 Februari 2020 | Acc Bab I, II, III | 4. |
| 5. | Jumat, 17 April 2020 | Revisi Bab II (sempro) | 5. |
| 6. | Sabtu, 18 April 2020 | Revisi Bab II | 6. |
| 7. | Rabu, 27 Mei 2020 | Bab I, II, III, IV, V | 7. |
| 8. | Senin, 1 Juni 2020 | Revisi Bab III, IV, V | 8. |
| 9. | Sabtu, 13 Juni 2020 | Revisi Bab IV | 9. |
| 10. | Selasa, 16 Juni 2020 | Acc Bab I, II, III, IV, V | 10. |

Malang, 17 Juni 2020
Mengetahui
a.n Dekan
Ketua Program Studi
Hukum Ekonomi Syariah

Dr. Fakhruddin, M.H.I
NIP.197408192000031002

HALAMAN PENGESAHAN

Dewan Penguji Skripsi saudari Maghfirah Sayyidatul 'Izza NIM: 16220184
Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam
Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dengan judul:

**WANPRESTASI YANG DILAKUKAN OLEH MEMBER DALAM PERJANJIAN
MULTI LEVEL MARKETING PADA PT. MAHKOTA SUKSES INDONESIA
(KAJIAN PERSPEKTIF KUH PERDATA DAN FIQIH MUAMALAH) Studi
Terhadap Team Member dan Stokist di Jl Muharto 5, Kedungkandang,
Kota Malang.**

Telah dinyatakan lulus dengan nilai

Dengan Penguji:

1. Khoirul Hidayah, M.H (_____)

NIP. 197805242009122003

Utama

Penguji



2. Dr. Suwandi, MH. (_____)

NIP. 196104152000031001

Penguji

Ketua



3. Dr. H. Moh. Toriquddin, Lc., M.HI (_____)

NIP. 19730306200604 1001

Penguji

Sekretaris

Malang, 17 Juni 2020

Dekan

Dr. Saifullah, S.H.,M.Hum

NIP.19651205 200003 1001

PENGESAHAN SKRIPSI

Dewan Penguji Skripsi saudara/i MAGHFIRAH SAYYIDATUL' IZZA, NIM 16220184, mahasiswa Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dengan Judul:

WANPRESTASI YANG DILAKUKAN OLEH MEMBER DALAM PERJANJIAN MULTI LEVEL MARKETING PADA PT. MAHKOTA SUKSES INDONESIA (KAJIAN PERSPEKTIF KUH PERDATA DAN FIQH MUAMALAH)

Telah dinyatakan lulus dengan nilai: A

Malang, 09 Maret 2021

Scan Untuk Verifikasi



Dekan,



Prof. Dr. H. Saifullah, S.H., M.Hum
NIP. 196512052000031001

MOTTO

Menjadi Pebisnis Yang Jujur Dan Sehat.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirohim, Alhamdulillah rabb al-Alamin, la hawl wala quwwata illa bi allah al Aliyyil Adhim selalu terlimpahkan kepada yang maha kuasa *Allah hu rabbi*, yang tiada henti memberikan rahmat, hidayah, inayah dan ridho-Nya sehingga penulisan tugas akhir Skripsi dengan judul **“Wanprestasi yang dilakukan oleh Member dalam Perjanjian Multi Level Marketing Pada PT. Mahkota Sukses Indonesia (Kajian Perspektif KUH Perdata dan Fiqih Muamalah) Studi Team Member dan Stokist di Jl Muharto 5, Kedungkandang, Kota Malang.”** dapat terselesaikan dengan baik dan benar. Shalawat serta salam tentunya tak lupa terpanjatkan kepada junjungan kita Nabi Besar Nabi penerang kegelapan, Baginda Muhammad SAW, yang menuntun kita dari jaman jahiliyah kejaman terang benderang yakni dinul islam. Semoga kita tergolong orang-orang yang beriman dan mendapat syafaat dari beliau di hari akhir kelak. Aamiin.

Dengan segala upaya dan bantuan dari beberapa pihak, bimbingan, pengarahan, diskusi dan motivasi dalam proses penulisan skripsi ini, maka dengan segala kerendahan hati perkenankan penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. Abd. Haris, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Dr. Saifullah, S.H, M.Hum. selaku Dekan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

3. Dr. Fakhruddin, M.H.I selaku Ketua Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim
4. Dewan penguji yang telah meluangkan waktunya mengoreksi dan memberikan masukan terhadap penelitian ini.
5. Dr. H. Moh. Toriquddin, Lc., M.HI selaku Dosen pembimbing Penulis. Terimakasih yang sebesar-besarnya saya sampaikan, atas segala bimbingan, dengan penuh pengertian, perhatian, dan kesabaran untuk bimbingannya.
6. Suud Fuadi, S.HI., M.EI selaku dosen wali, yang selama penulis menempuh bangku perkuliahan telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan saran serta motivasi.
7. Segenap dosen Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan pembelajaran, mendidik, serta membimbing, dan mengamalkan ilmunya dengan ikhlas dan penuh kesabaran. Semoga ilmu yang dapatkan bermanfaat dan berguna bagi penulis untuk bekal selanjutnya.
8. Staf serta karyawan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, penulis ucapkan terima kasih atas partisipasinya dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Kepada seluruh jajaran member PT. Mahkota Sukses Indonesia Kota Malang terima kasih telah banyak membantu penulis selama

melakukan penelitian untuk melengkapi karya ilmiah ini.

10. Orantua tersayang, Bapak Muhammad Syukri dan Ibu Chusnul Chotimah yang selalu memberikan dukungan dan doa yang tak pernah putus, sehingga saya dapat lebih semangat dan termotivasi untuk menuntut ilmu tanpa kendala yang berarti serta segera menyelesaikan tugas akhir ini.
11. Kepada para sahabat atau keluarga ACK (sahabat wahdah, dyah, hikmah, aida, ardia, sahara dan sahabat yang lainnya yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu) terima kasih atas berbagi ilmu, motivasi dan pengalaman yang berharga yang saya dapatkan di bangku perkuliahan. Semoga tali persaudaraan kita senantiasa terjalin sampai akhir hayat.
12. Kepada sahabat saya. Laili Hidayati, terimakasih sudah selalu mensupport saya, hingga bisa sampai pada titik ini, sudah menjadi partner dalam hal apapun dari kuliah sampai bisnis, yang memotivasi semangat dalam mengerjakan skripsi, sehingga penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik.
13. Kepada seluruh teman-teman penulis Hukum Ekonomi Syariah angkatan 2016 yang telah memberikan banyak kenangan, pengalaman, dan motivasi penulis selama menempuh kuliah.
14. Dan kepada seluruh pihak yang tidak bisa penulis sebut satu persatu yang telah membantu dalam segi apapun sehingga skripsi ini

terselesaikan, jazakallahu khairan.

Semoga apa yang telah saya peroleh selama kuliah di Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang ini dapat bermanfaat bagi saya khususnya dan pembaca. Terakhir, penulis disini hanyalah seorang manusia yang tak luput dari kesalahan dan dosa, menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis berharap kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini.

Malang, 17 Juni 2020

Penulis,

Maghfirah Sayyidatul 'Izza

NIM. 16220184

PEDOMAN TRANSLITERASI

A. UMUM

Transliterasi merupakan penulisan arab yang di ganti menjadi Latin indonesia. Transliterasi yang dimaksud di dalam skripsi penelitian ini adalah pemindah alihan tulisan arab kedalam tulisan Indonesia , bukan terjemahan bahasa Arab ke bahasa Indonesia. Fakultas Syariah menggunakan ketentuan transliterasi berdasarkan EYD plus dari Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Tanggal 22 Januari 1998 Nomor: 158 Tahun 1987 dan Nomor: 0543b/U/1987 sebagaimana yang tercantum dalam buku pedoman Transliterasi Bahasa Arab (A Guide Arabic Tranliteration), INIS Fellow 1992. merupakan pedoman yang diguanakan oleh Universitas Islam Negeri Malang Fakultas Syariah secara Khusus dalam penulisan Skripsi ini.

B. KONSONAN

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf latin dapat dilihat pada halaman berikut:

| | |
|------------------------|--------|
| ا = Tidak dilambangkan | ض = dl |
| ب = b | ط = th |
| ت = t | ظ = dh |

| | |
|--------|-------------------------------|
| ث = ts | ع = '(koma menghadap ke atas) |
| ج = j | غ = gh |
| ح = h | ف = f |
| خ = kh | ق = q |
| د = d | ك = k |
| ذ = dz | ل = l |
| ر = r | م = m |
| ز = z | ن = n |
| س = s | و = w |
| ش = sy | ه = h |
| ص = sh | ي = y |

Hamzah (ء) yang sering dilambangkan dengan alif, apabila terletak di awal kata maka dalam transliterasinya mengikuti vokalnya, tidak dilambangkan, namun apabila di tengah atau akhir kata, maka dilambangkan tanda koma di atas (') untuk mengganti lambang “ ع ”

C. Vokal, Panjang dan Diftong

Setiap penulisan bahasa arab dalam bentuk tulisan latin vokal *fathah* ditulis dengan “a”, *kasrah* dengan “i”, *dlommah* dengan “u”. Sedangkan bacaan panjang masing-masing ditulis dengan cara berikut:

Vokal (a) panjang= ,misalnya لاَ menjadi qla

Vokal (i) panjang= ,misalnya لِيْلَ menjadi q la

Vokal (u) panjang= ,misalnya نُوْدَ menjadi dna

Khusus untuk bacaan ya' nisbat, maka tidak boleh digantikan dengan "i" melainkan tetap ditulis dengan "iy" agar dapat menggambarkan ya' nisbat akhirnya. Begitu juga dengan suara diftong, wawu dan ya' setelah *fathah* ditulis dengan "aw" dan "ay". Perhatikan contoh berikut:

Diftong (aw)= وَلَ misalnya لَوُؤْ menjadi qawlun

Diftong (ay)= يَ misalnya رَيْخَ menjadi khayrun

D. Ta' Marbutah (ة)

Ta' Marbutah (ة) ditransliterasikan dengan "t" jika berada di kalimat, tetapi apabila *ta' marbutah* tersebut berada di akhir kalimat, maka ditransliterasikan dengan menggunakan "h" misalnya قَاسِرَاتُ قَسْرَدِمَا menjadi *al- risalati al-mudarrisah*, atau apabila berada di tengah-tengah kalimat yang terdiri dari susunan *mudlaf* dan *mudlaf ilayh*, maka ditransliterasikan dengan menggunakan "t" yang disambungkan dengan kalimat berikutnya, misalnya مَحْرَمَاتُ اللَّهِ تَفَ menjadi *fi rahmatillah*.

E. Kata Sandang dan lafadh al-Jallah

Kata sandang berupa "al" () ditulis dengan huruf kecil, kecuali

terletak di awal kalimat, sedangkan “al” dalam lafadh jallah yang berada di tengah-tengah kalimat yang disandarkan (*idhafah*) maka dihilangkan. Contoh:

1. Al-Imam al-Bukhariy mengatakan.....

2. *Billah ‘azza wa jalla.*

F. Nama dan Kata Arab Terindonesiakan

Pada prinsipnya setiap kata yang berasal dari bahasa Arab harus ditulis dengan menggunakan sistem transliterasi. Apabila kata tersebut merupakan nama Arab dari orang Indonesia atau bahasa Arab yang sudah terindonesiakan, tidak perlu ditulis dengan menggunakan sistem transliterasi. Perhatikan contoh berikut:

“....Abdurrahman Wahid, mantan Presiden RI keempat, dan Amin Rais, mantan Presiden MPR pada masa yang sama, telah melakukan kesepakatan untuk menghapuskan nepotisme, kolusi dan korupsi dari muka bumi Indonesia, dengan salah satu caranya melalui pengintensifan salat diberbagai kantor pemerintahan, namun....”

Perhatikan penulisan nama “Abdurrahman Wahid,” “Amin Rais” dan kata “salat” ditulis dengan menggunakan tata cara penulisan bahasa Indonesia yang disesuaikan dengan penulisan namanya. Kata-kata tersebut sekalipun berasal dari bahasa Arab, namun ia

berupa nama dari orang Indonesia dan terindonesiakan, untuk itu tidak ditulis dengan cara “Abd al-Rahman Wahid,” “Amin Rais,” dan bukan ditulis dengan “shalat.”

DAFTAR ISI

| | |
|------------------------------------|------|
| Halaman Sampul..... | i |
| Halaman Judul..... | ii |
| Pernyataan Keaslian..... | iii |
| Halaman Persetujuan..... | iv |
| Bukti Konsultasi..... | v |
| Halaman Pengesahan..... | vi |
| Halaman Motto..... | vii |
| Kata Pengantar..... | viii |
| Halaman Pedoman Transliterasi..... | xii |
| Daftar Isi..... | xvi |
| Abstrak..... | xix |
| Abstract..... | xx |
| ملخص..... | xxi |

BAB I PENDAHULUAN

| | |
|---------------------------|---|
| A. Latar Belakang..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah..... | 8 |
| C. Tujuan Penelitian..... | 9 |

| | |
|--------------------------------|----|
| D. Manfaat Penelitian..... | 9 |
| E. Definisi Operasional..... | 10 |
| F. Sistematika Pembahasan..... | 11 |

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

| | |
|---|----|
| A. Penelitian Terdahulu..... | 14 |
| B. Kajian Pustaka..... | 19 |
| 1. Bisnis Multi Level Marketing..... | 19 |
| 2. Mekanisme Kerja Sistem Bisnis Multi Level Marketing..... | 27 |
| 3. Perjanjian..... | 32 |
| 4. Wanprestasi..... | 36 |
| 5. Bisnis Multi Level Marketing Dalam Hukum Islam..... | 40 |
| 6. Fiqih Muamalah..... | 47 |
| 7. Ijarah..... | 49 |

BAB III METODE PENELITIAN

| | |
|---------------------------------|----|
| A. Jenis Penelitian..... | 61 |
| B. Pendekatan Penelitian..... | 61 |
| C. Lokasi Penelitian..... | 62 |
| D. Metode Penentuan Subyek..... | 63 |

| | |
|---------------------------------|----|
| E. Jenis Dan Sumber Data..... | 65 |
| F. Metode Pengumpulan Data..... | 66 |
| G. Metode Pengelolaan Data..... | 61 |

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

| | |
|--|----|
| A. Gambaran Umum PT. Mahkota Sukses Indonesia..... | 68 |
| B. Sistem Bisnis Multi Level Marketing PT. Mahkota Sukses Indonesia.... | 72 |
| C. Bentuk-Bentuk Terjadinya Wanprestasi Yang Dilakukan Oleh Member MSI Ditinjau dari KUHPerdara..... | 89 |
| D. Bentuk-Bentuk Terjadinya Wanprestasi Yang Dilakukan Oleh Member MSI Ditinjau dari Fiqih Muamalah..... | 91 |

BAB V PENUTUP

| | |
|--------------------|----|
| A. Kesimpulan..... | 95 |
| B. Saran..... | 96 |

| | |
|----------------------------|-----------|
| DAFTAR PUSTAKA..... | 97 |
|----------------------------|-----------|

| | |
|----------------------|-----------|
| LAMPIRAN..... | 95 |
|----------------------|-----------|

ABSTRAK

Maghfirah Sayyidatul 'Izza, 16220184, 2020. **Wanprestasi yang dilakukan oleh Member dalam Perjanjian Multi Level Marketing Pada PT. Mahkota Sukses Indonesia (Kajian Perspektif KUH Perdata dan Fiqih Muamalah) Studi Team Member Dan Stokist MSI Kota Malang.** Skripsi, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah), Fakultas Syariah, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, Pembimbing: Dr. H. Moh. Toriquddin, Lc., M.HI

Kata Kunci: Wanprestasi, Fiqih Muamalah, Multi level Marketing, PT. Mahkota Sukses Indonesia

Perusahaan PT. Mahkota Sukses Indonesia menggunakan sistem bisnis MLM dengan melakukan penjualan dan pemasaran produk, dan dengan adanya perjanjian MLM pada setiap membernya. Perjanjian tersebut berisi hak dan kewajiban member dalam menjalankan bisnis MLM pada perusahaan MSI. Dalam bisnis MSI ada sebuah Bonus reward yang diberikan kepada para member yang aktif, seperti seorang distributor yang mendapatkan bonus reward dari kerja kerasnya sendiri, dan adapula yang dari pekerjaan beberapa downlinenya dengan syarat distributor harus melakukan pembinaan dan pengawasan.

Namun, ada seorang distributor MSI khususnya di Kota Malang bisa mendapatkan bonus, dengan memiliki banyak downline yang aktif, sehingga tanpa distributor tersebut aktif dan tanpa melakukan tugasnya secara langsung, tetap bisa mendapatkan bonus dari perusahaan dari jerih payah downlinenya. Sehingga distributor tersebut sama dengan tidak menjalankan kewajibannya sebagai seorang upline dalam isi perjanjian MLM pada perusahaan MSI.

Jadi disini terjadi sebuah pemanfaatan posisi yang telah dilakukan oleh upline terhadap downlinenya, dan hal tersebut dapat menimbulkan sebuah wanprestasi atau meruginya salah satu piha. Oleh sebab itu, peneliti ingin meneliti lebih lanjut tentang wanprestasi yang dilakukan oleh member dalam perjanjian MLM pada PT. Mahkota Sukses Indonesia ditinjau dari KUHPerdata dan Fiqih Muamalah. Metode penelitian yang digunakan jenis empiris, pendekatan kualitatif dengan penelitian lapangan yakni wawancara terhadap para member MSI, metode penentuan subyek menggunakan random sampling.

Adapun hasil penelitian yang menunjukkan adanya wanprestasi yang dilakukan oleh salah satu distributor terhadap downlinenya, dikarenakan tidak memenuhi sebagian prestasi dalam perjanjian, dan hal tersebut juga bertentangan dengan akad ijarah, karena tidak memenuhi rukun dan syarat akad ijarah yang menyebabkan akad ijarah menjadi tidak sah.

ABSTRACT

Maghfirah Sayyidatul 'Izza, 16220184, 2020. **Default committed by Members in Multi Level Marketing Agreement at PT. Mahkota Sukses Indonesia (in terms of the Civil Code and Fiqh Muamalah) Study Team Member and Stockist MSI Malang City.** Thesis, Sharia Economic Law Study Program (Muamalah), Faculty of Sharia, Maulana Malik Ibrahim State Islamic University of Malang, Supervisor: Dr. H. Moh. Toriquddin, Lc., M.HI

Keywords: Default, Fiqh Muamalah, Multi-level Marketing, PT. Mahkota Sukses Indonesia

The company PT. Mahkota Sukses Indonesia uses the MLM business system by selling and marketing products, and with an MLM agreement for each member. The agreement contains the rights and obligations of members in running the MLM business at MSI companies. In the MSI business, there is a bonus reward given to active members, such as a distributor who gets a bonus reward from his own hard work, and those who work from several downlines on the condition that the distributor must provide guidance and supervision.

However, an MSI distributor, especially in Malang City, can get a bonus, by having a lot of active downlines, so that without the distributor being active and without doing his job directly, he can still get a bonus from the company from his downline's efforts. So that the distributor is the same as not carrying out his obligations as an upline in the contents of the MLM agreement with the MSI company.

So here there is an exploitation of the position that has been carried out by the upline to the downline, and this can cause a default or disadvantage one of the parties. Therefore, the researcher wanted to investigate further about the default made by the members in the MLM agreement at PT. Mahkota Sukses Indonesia is viewed from the Civil Code and Fiqh Muamalah. The research method used is an empirical type, a qualitative approach with field research, namely interviews with MSI members, the method of determining subjects using random sampling.

The research results show that one of the distributors has defaulted on his downline, because it does not fulfill some of the achievements in the agreement, and it is also against the ijarah contract, because it does not fulfill the harmonious and conditions of the ijarah contract which causes the ijarah contract to be invalid.

ملخص

مغفيرة سيداتول عز، 16220184، 2020. التزام افتراضي من قبل الأ
عضاء في اتفاقية تسويق متعددة المستويات في شركة مهكوة
سوكسس إندونيسيا من حيث القانون المدني والفقہ معاملة (عضو
فريق الدراسة ومخزن م س ئ مالانج). أطروحة ، برنامج دراسة
القانون الاقتصادي الشرعي (معاملة)، كلية الشريعة ، جامعة مولانا
مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية في مالانج ، المشرف: د.ه. موه
طريقدين. ، ل ج. ، الما جستير

الكلمات المفتاحية: إفتراضي، فقه معاملة، تسويق متعدد المستويات،
حزب العمال. مهكوة سوكسس إندونيسيا

شركة ف ت. تستخدم مهكوة سوكسس إندونيسيا نظام عمل الامتيازات
والرهون البحرية من خلال بيع وتسويق المنتجات ، ومع اتفاقية الامتيازات و
الرهون البحرية لكل عضو. تحتوي الاتفاقية على حقوق والتزامات الأعضاء في
إدارة أعمال الامتيازات والرهون البحرية في شركات م س أ. في أعمال م س أ ،
هناك مكافأة إضافية تُمنح للأعضاء النشطين ، مثل الموزع الذي يحصل على
مكافأة إضافية من عمله الشاق ، وأولئك الذين يعملون من عدة رؤوسين بشرط
أن يقدم الموزع التوجيه والإشراف.

ومع ذلك ، يمكن لموزع م س أ ، خاصة في مدينة مالانج ، الحصول على
مكافأة ، من خلال وجود الكثير من الرؤوسين النشطين ، بحيث لا يزال بإمكانه
الحصول على مكافأة من الشركة من دون أن يكون الموزع نشطاً ودون القيام بعمله
بشكل مباشر. جهود. بحيث يكون الموزع هو نفسه لا يقوم بتنفيذ التزاماته
كمقدمة في محتويات اتفاقية الامتيازات والرهون البحرية في شركة م س أ.

إذن هناك استغلال للموقف تم تنفيذه بواسطة رئيس إلى المستوى الثانوي ،
وهذا يمكن أن يتسبب في تقصير أو إضرار أحد الأطراف. لذلك ، أراد الباحث
إجراء مزيد من التحقيق حول التقصير الذي قام به الأعضاء في اتفاقية الامتيازات
والرهون البحرية في ف ت. يتم عرض مهكوة سوكسس إندونيسيا من القانون
المدني والفقہ معاملة. طريقة البحث المستخدمة هي نوع تجريبي ، منهج نوعي
مع البحث الميداني ، أي المقابلات مع أعضاء م س أ ، وطريقة تحديد الموضوعات

باستخدام العينة العشوائية.

تظهر نتائج البحث أن أحد الموزعين تخلف عن سداد ديون لاین الخاص به ، لأنه لا يحقق بعض الإنجازات في الاتفاقية ، كما أنه مخالف لعقد الإجارة ، لأنه لا يفي بالشروط المتوافقة مع عقد الإجارة. مما يؤدي إلى بطلان عقد الإجارة.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dunia semakin maju, teknologi juga semakin berkembang dan sistem perdagangan pun menjadi beraneka ragam, tak terkecuali dalam hal ekonomi dan bisnis. Banyak masyarakat yang mulai menekuni dunia bisnis, baik untuk mencukupi kehidupan sehari-hari atau dijadikan sebagai pekerjaan sampingan, dan mereka beranggapan bahwa dengan adanya bisnis yang sangat menjanjikan sehingga dapat melakukan perubahan terhadap tatanan hidup seseorang. Salah satunya yakni menjalankan bisnis yang berbentuk Multi Level Marketing (MLM), sistem dari bisnis tersebut sangatlah menguntungkan dan dapat berperan aktif untuk menggerakkan perekonomian masyarakat.¹

Bisnis multi level marketing telah menyebar diseluruh negara Indonesia, jumlahnya yang sudah mencapai berapa ratus, hingga ada yang berpusat didalam negeri dan ada yang diluar negeri. MLM merupakan sistem bisnis dengan pemasaran yang dibangun secara berjenjang atau berlevel-level dengan melalui jaringan distribusi, dan memberikan posisi seorang konsumen atau pelanggannya sekaligus menjadi seorang member, yang digunakan untuk memasarkan

¹ Ekonomi.kompas.com/Mengenal.Bisnis.MLM, diakses pada tanggal 05 oktober 2019.

sebuah produk dan menjalankan bisnis tersebut. Sistem Multi Level Marketing (MLM) yang dijalankan oleh sebuah perusahaan hanya menjualkan produknya secara langsung kepada konsumen yang telah mendaftar (member), tidak melalui seorang agen ataupun penyalur.

Bagi sebagian orang kelebihan melakukan bisnis MLM adalah adanya fleksibilitas didalam waktu, tidak banyak mengeluarkan biaya, hingga tidak banyak mengeluarkan tenaga, dan masih banyak lagi, meskipun tetap mempunyai kesulitan dalam mencari member baru dan untuk memasarkan produk perusahaan yang harus diperdagangkan. Namun umumnya dalam bisnis multi level marketing kendala tersebut memang bersifat personal.²

Seorang member pada perusahaan multi level marketing diharuskan untuk menjalankan hak dan kewajibannya sebagai member, yakni memasarkan dan menyalurkan sebuah produk perusahaan, dengan kata lain harus melakukan penjualan produk perusahaan. Seorang member memiliki fungsi ganda di mata perusahaan, yakni sebagai member dan sekaligus sebagai mitra perusahaan didalam memasarkan produk, sehingga bisa memperoleh pendapatan dari keuntungan penjualan produk dan bonus/ komisi yang akan diberikan oleh perusahaan.

² Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang, Qultum Media, 2005), 11.

Bisnis multi level marketing disebut bisnis yang berjenjang, maka terdapat seorang upline dan downline. Upline adalah orang yang mendaftarkan dirinya terlebih dahulu dalam perusahaan MLM dengan memiliki jaringan bagian atas, dan untuk downline adalah orang yang jaringannya berada dibawah jaringan upline. Upline dan downline bekerja sama dalam satu jaringan untuk memperluas jaringannya dengan melakukan pemasaran dan penjualan produk perusahaan, sehingga bisa menghasilkan keuntungan atau pendapatan yang lebih besar.³

Pengertian dari pendapatan adalah sebuah penerimaan bersih bagi seseorang, dan pendapatan juga bisa dikatakan sebagai hasil dari penjualannya dengan adanya faktor-faktor produksi yang dimiliki pada sebuah sektor produksi.⁴ Begitu pun dalam perusahaan PT. Mahkota Sukses Indonesia (MSI) yang juga memiliki sebuah pendapatan untuk para membernya, yakni berupa pendapatan atas penjualan produk dan pendapatan bonus seperti bonus sponsor, bonus pasangan dan bonus reward.

Perusahaan PT. Mahkota Sukses Indonesia menerapkan bisnis multi level marketing mulai tahun 2014, hingga saat ini bisnis tersebut masih tetap beroperasi. Adapun seorang upline dan downline yang terikat dengan sebuah perjanjian multi level

³ Adiwarman, *Ekonomi Makro Islam* (Jakarta: Rajawali Press, 2010), 225.

⁴ Adiwarman, *Ekonomi Makro Islam* (Jakarta: Rajawali Press, 2010), 225.

marketing pada PT. MSI bahwa: Seorang member MSI yang terdiri dari upline dan downline harus melakukan hak dan kewajibannya, sebagai berikut:

1. Hak member MSI

Mendapatkan produk yang berkualitas dengan harga yang telah ditentukan oleh perusahaan, mendapatkan perlakuan yang sama dari perusahaan (tidak memandang tingkatan posisi), mendapatkan bonus sesuai dengan prestasi member dalam menjalankan bisnis, mendapatkan semua penjelasan dan informasi yang jelas dari perusahaan mengenai produk-produk yang dimiliki oleh perusahaan, mendapatkan pelatihan, bimbingan, pengarahan mengenai sistem bisnis yang ada pada perusahaan baik dari perusahaan maupun dari upline.

2. Kewajiban member MSI

Para member baik upline/downline diwajibkan untuk (bekerjasama) atau sama-sama bekerja/berbisnis, para member diharuskan untuk membangun jaringan yang luas/ dalam jumlah yang tidak terbatas, wajib melakukan penjualan produk, memasarkan produk perusahaan dengan memberikan informasi yang benar dalam menjelaskan kualitas produk, para member juga diharuskan untuk merekrut member baru. Dan untuk seorang upline diwajibkan untuk mensponsori, memberikan

pelatihan, melakukan pembinaan, pengawasan dan membimbing downlinenya.

Para member bertanggung jawab untuk tidak menjual/mengedarkan produk yang sudah tidak layak pakai/konsumsi, serta wajib mematuhi dan memahami segala ketentuan dan syarat yang telah ditentukan oleh perusahaan.”

Hak dan kewajiban tersebut yang harus dilakukan oleh upline dan downline MSI, agar bisa tetap aktif dan bersemangat dalam berbisnis MSI. Dengan begitu semua member bisa mendapatkan sebuah komisi dan bonus dari perusahaan atas prestasinya.⁵ Berikut ada tiga model bonus dalam Perusahaan Mahkota Sukses Indonesia, yakni bonus reward, bonus pasangan dan bonus sponsor. Yang akan dijelaskan sebagai berikut:

Adapun bonus sponsor yakni bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada member siapa saja yang telah melakukan sponsori member baru atau melakukan perekrutan anggota baru dan bisa didapatkan dengan melakukan pembelian produk untuk atas nama sendiri dalam jumlah paket berapapun, nilai dari yang akan didapatkan dari bonus sponsor adalah sebesar Rp. 50.000 (lima puluh ribu rupiah). Selanjutnya yakni bonus pasangan, yakni bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada semua member yang

⁵ Hanifah, Wawancara, (Malang 10 januari 2020).

dimana didalam jaringannya telah tumbuh titik usaha baru yang membentuk pasangan kanan dan kiri, dengan mendapatkan bonus pasangan sebesar Rp. 20.000 (dua puluh ribu rupiah) ketika terjadi pasangan antara kaki kanan dan kaki kiri.⁶

Adapun bonus reward didalam perusahaan MSI adalah bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada para member sebagai bentuk apresiasi atas suatu prestasi tertentu, bonus tersebut bisa didapatkan oleh seorang member yang aktif dan bisa bekerja keras untuk memperluas jaringannya. Yakni bisa didapatkan dari penjualan produk dan memiliki jaringan yang luas dan aktif. dengan bekerja keras satu tim/satu jaringan dan melakukan promosi kepada orang lain dan sebagainya.

Perusahaan PT. Mahkota Sukses Indonesia telah membuka sebuah peluang terhadap seorang distributor/upline yang ingin mendapatkan sebuah pendapatan melalui bonus reward, yang bisa diperoleh jika telah memiliki sebuah jaringan yang besar dan aktif, dan harus sesuai dengan perjanjian MLM pada perusahaan MSI bahwa: seorang member/upline harus tetap membina downlinenya agar tetap aktif, membimbing dan bersemangat dalam menjalankan bisnis multi level marketing. Serta seorang upline harus tetap bekerja keras walaupun sudah memiliki banyak downline dan memiliki jaringan yang luas dan aktif.

⁶ Hanifah, wawancara, (Malang 10 januari 2020).

Dalam KUHPerdara pasal 1338 telah disebutkan bahwa: "Perjanjian menjadi sebuah undang-undang yang sah bagi para pihak. Sehingga perjanjian tidak boleh bersifat sepihak yang dapat mengakibatkan meruginya salah satu pihak yang lain. Perjanjian dapat mengikat secara sah. Perjanjian juga harus didasarkan pada maksud yang baik." Dengan begitu seorang member MSI diharuskan untuk menjalankan perjanjian MLM yang telah ditetapkan oleh perusahaan PT. Mahkota Sukses Indonesia, agar tidak ada salah satu pihak yang dirugikan.

Akan tetapi, adapun seorang upline yang tidak melakukan pekerjaannya secara langsung, dan tetap bisa memperoleh pendapatan berupa bonus reward atas jerih payah jaringan yang ada dibawahannya atau downlinenya, bonus reward tersebut berupa poin yang sudah diakumulasikan dari hasil rekrutan dan hasil penjualan paket yang dilakukan oleh bawah jaringannya. Sehingga upline tersebut sama dengan tidak menjalankan kewajibannya sebagai seorang upline dalam perjanjian MLM pada perusahaan Mahkota Sukses Indonesia.

Jadi disini terjadi sebuah pemanfaatan posisi yang telah dilakukan oleh seorang upline terhadap downlinenya, dan hal tersebut dapat menimbulkan sebuah wanprestasi atau meruginya salah satu pihak. Padahal dalam firman Allah SWT telah dijelaskan bahwa janganlah seseorang untuk mengambil dari hasil jerih payah

orang lain.

Allah SWT berfirman:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِاِلْبَاطٍ ۚ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً
لَّنَ اللّٰهِ كَانَكُمْ رَحِيْمًا ؕ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ؕ عَنْ تَرَا ضٍ مِّنْكُمْ

"Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu." (QS. An-Nisa' 4: Ayat 29)

Akan tetapi kebanyakan member langsung terjun untuk menekuni dunia bisnis MLM dengan tanpa memahami bagaimana sistem, karakteristik dan perjanjian yang harus dilakukan dalam berbisnis multi level marketing secara utuh. Jadi para member tersebut selalu beranggapan bahwa menjalankan bisnis MLM sangat mudah dan cara cepat untuk mendapatkan sebuah pendapatan, tetapi adapun para member yang tidak menjalankan perjanjian MLM yang telah ditetapkan oleh perusahaan, sehingga menimbulkan wanprestasi atau meruginya salah satu pihak.

Munculnya permasalahan yang telah disebutkan di atas, menarik peneliti untuk mempertimbangkan guna melakukan

penelitian lebih lanjut. Dimana pada saat ini masih banyak dari masyarakat/member yang belum mengetahui seutuhnya dari sistem bisnis Multi Level Marketing di PT. Mahkota Sukses Indonesia. Oleh karena itu, peneliti berpijak dari uraian diatas, menjadi tertarik untuk mengetahui dan membahas lebih lanjut tentang "Wanprestasi yang dilakukan oleh member dalam perjanjian Multi Level Marketing pada PT. Mahkota Sukses Indonesia ditinjau dari KUHPerdara dan Fiqih Muamalah".

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah wanprestasi yang dilakukan oleh member dalam perjanjian multi level marketing pada PT. MSI ditinjau dalam perspektif KUHPerdara?
2. Bagaimanakah wanprestasi yang dilakukan oleh member dalam perjanjian multi level marketing pada PT. MSI ditinjau dalam perspektif fiqh muamalah?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka peneliti dapat memaparkan tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Agar mengetahui wanprestasi yang dilakukan oleh member dalam perjanjian Multi Level Marketing pada PT. MSI ditinjau dalam KUHPerdara.

2. Agar mengetahui wanprestasi yang dilakukan oleh member dalam perjanjian Multi Level Marketing pada PT. MSI yang ditinjau dari fiqh muamalah.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat dari penelitian ini agar dapat menambah pengetahuan untuk peneliti sendiri dan para pembaca, dalam kaitannya dengan pembahasan masalah tentang wanprestasi dalam Bisnis Multi Level Marketing (MLM) yang ditinjau dari KUH Perdata dan Hukum Islam.
2. Bagi perusahaan PT. Mahkota Sukses Indonesia serta para team member MSI, diharapkan hasil penelitian ini bisa berguna dan bermanfaat bagi pihak pelaku bisnis untuk mengetahui sistem bisnis multi level marketing yang lebih jelas dan detail, dan melaksanakan apa yang telah dijanjikan didalam perusahaan, agar tidak memicu terjadinya sebuah wanprestasi. Dengan adanya bisnis yang sehat, bisa bermanfaat untuk membantu pengentasan kemiskinan dan juga sebagai target kesuksesan yang harus dicapai.

E. Devinisi Operasional

Tujuan diperlukannya definisi operasional adalah untuk memberikan sebuah batasan apa saja yang akan diteliti didalam penelitian ini, dan agar terhindar dari kesalahan pemahaman dengan

adanya perbedaan penafsiran yang berkaitan didalam judul ini.

1. Perjanjian dapat diartikan sebagai 2 orang atau lebih yang saling mengikatkan diri dan bekerjasama serta saling berjanji untuk melakukan suatu hal untuk mencapai tujuan bersama.⁷
2. Wanprestasi ialah suatu istilah yang menjelaskan tentang seseorang yang tidak mampu menyelesaikan atau tidak memenuhi/ lalai dalam menjalankan kewajibannya (prestasi), sebagaimana yang ditentukan didalam perjanjian.⁸
3. Multi Level Marketing (pemasaran multi tingkat), yaitu sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Multi Level Marketing adalah konsep penyaluran barang yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat secara aktif sebagai penjual dan memperoleh keuntungan didalam garis kemitraannya.⁹
4. Ijarah adalah sebuah jenis akad atau transaksi yang mengambil manfaat atau jasa dengan adanya imbalan tertentu, yakni sewa menyewa dan upah mengupah. Adapun sewa menyewa dengan adanya suatu benda yang menjadi objek transaksi, yang disebut dengan ijarah al'ain, seperti sewa menyewa mobil dan

⁷ Mariam darus B,dkk. *Komplikasi Hukum Perikatan*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti,2001), 65.

⁸ Subekti. *Hukum Perjanjian*, (Jakarta, PT Intermasa, 1984), 45.

⁹ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah* (Tangerang: Qultum Media, 2005), 17.

mendapatkan sebuah imbalan. Adapun ijarah ad-dzimah yakni upah mengupah, dengan adanya manfaat atau jasa dari tenaga seseorang yang sebagai objek transaksi dan mendapatkan imbalan. Objek dari kedua jenis ijarah tersebut berbeda, akan tetapi dalam konteks fiqih tetap dinamakan dengan ijarah.¹⁰

5. PT. Mahkota Sukses Indonesia adalah perusahaan yang menjual produk kesehatan dan kecantikan dengan memakai sistem bisnis multi level marketing.

F. Sistematika Penulisan

Pada penelitian ini terdapat rancangan dari hasil penelitian yang akan di jelaskan pada lima bab yang didalam bab tersebut masih ada beberapa sub bab yang akan menjelaskan lebih mendetail sehingga mudah untuk dipahami, yakni:

Pada BAB I (Pendahuluan) peneliti menjelaskan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional, dan sistematika pembahasan dalam penelitian.

Pada BAB II (Tinjauan Pustaka) terdapat penelitian terdahulu yang berisi informasi dari beberapa penelitian yang pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya untuk menghindari terjadinya kesamaan dan duplikasi, dan ada pula kajian teori yang berisi beberapa literatur yang berhubungan dengan tema penelitian serta permasalahan yang

¹⁰ Mardani, *Hukum Bisnis Syariah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014), 1.

diangkat dan akan diteliti, yakni menjelaskan tentang sistem bisnis multi level marketing, sejarah bisnis multi level marketing, perjanjian, wanprestasi, multi level marketing perspektif fiqih muamalah, pendapatan bisnis multi level marketing yang menggunakan akad ijarah, serta menjelaskan rukun dan syarat akad ijarah.

Pada BAB III (Metode Penelitian), yang terdiri atas beberapa bab seperti, jenis penelitian, lokasi penelitian, pendekatan penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, teknik pengumpulan data dan metode pengelolaan data.

Pada BAB IV (pembahasan dan hasil penelitian) terdiri atas pemaparan secara global dan analisis data berdasarkan hasil penelitian, secara garis besar merupakan sebuah proses penggalan secara mendetail dan matang dan dianalisis sesuai dengan kajian teori yang ada sehingga dapat mengarah pada jawaban atas pertanyaan di rumusan masalah.

Pada BAB V (penutup), bab ini merupakan bab terakhir yang terdiri dari saran dan kesimpulan. Kesimpulan disini merupakan penetapan point point penting dari hasil pembahasan peneliti. Sehingga tidak menimbulkan kesalahpahaman dalam penafsiran kata dan tulisan di dalam skripsi ini. dan menjadi jelas antara hasil penelitian dengan tujuan adanya penelitian ini. sedangkan saran merupakan sesuatu yang dianjurkan baik berupa usulan kepada

pihak yang bersangkutan atau pihak yang berwenang atas tema yang diteliti peneliti demi kebaikan khalayak umum, serta menjadi usulan untuk peneliti berikutnya di masa depan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti akan menjabarkan beberapa penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan dalam menyusun penelitian ini guna untuk mempermudah dalam pengumpulan data.

1. Skripsi yang berjudul “Bisnis Multi Level Marketing (MLM) K-Link menurut Hukum Islam” yang ditulis oleh Ayyudina Niyati Mufidah. Mahasiswa UIN Malang, 2012. Penelitian ini menganalisis tentang praktek bisnis MLM K-Link yang disesuaikan dengan prinsip-prinsip hukum islam, yang dilaksanakan di Perusahaan K-Link Kepanjen Malang. Hasil dari penelitian terdahulu disebutkan bahwa PT K-Link sudah memenuhi syarat sebagai Lembaga Bisnis MLM Syariah, sebab produk atau jasa yang dijual tidak bertentangan dengan prinsip syariah, sehingga telah sesuai dengan ketentuan ketentuan pada Fatwa DSN MUI No.75/DSN-MUI/III/2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif yang bersifat deskriptif, dan menggunakan hasil analisis berupa penggambaran atau deskripsi dalam bentuk tema-tema. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah pada objek penelitian. Penelitian terdahulu melakukan

penelitian pada PT. K-Link cabang Kepanjen Malang, sedangkan penelitian ini melakukan penelitian pada PT. MSI di Kota Malang. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini terletak pada pembahasan bisnis dan lokasi penelitian, yakni membahas bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam pandangan islam, dan sama-sama berlokasi di Malang.

2. Skripsi yang berjudul "Implementasi penjualan lisensi dengan sistem MLM pada bisnis Paytren menurut DSN No. 75/DSN MUI/VII/2009 Tentang penjualan langsung berjenjang syariah." Yang ditulis oleh Mochamad Agus Syaifudin. Mahasiswa UIN Malang, 2018. Penelitian ini membahas tentang penerapan penjualan lisensi pada bisnis paytren yang menggunakan sistem penjualan berjenjang, dan menggunakan akad *Wakalah bil Ujrah*, yang sudah sesuai dengan ketentuan ketentuan di dalam Fatwa DSN MUI.

Dalam penelitian terdahulu dijelaskan bahwa sebagian mitra Paytren tidak melakukan pembagian bonus yang sesuai dengan ketentuan dari perusahaan maka terkesan menipu, sehingga yang bermasalah bukan dari sistem perusahaan, namun dari para team mitra yang tidak melakukan kode etik dari perusahaan. Hal ini menyebabkan ketidaksesuaian dengan syariat islam. Metode Penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif, dan analisis data menggunakan kualitatif

deskriptif, yakni menggambarkan dan menganalisis suatu fenomena dengan mendiskripsikan fokus penelitian dengan menggunakan kajian Fatwa DSN-MUI.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini terletak pada fokus penelitian, pada penelitian terdahulu fokus pada penerapan penjualan lisensi pada bisnis Paytren, sedangkan penelitian ini lebih fokus pada tinjauan hukum islam terhadap sistem bisnis MLM pada MSI Kota Malang. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah pada pembahasan bisnis, yakni membahas tentang bisnis MLM.

3. Skripsi yang berjudul "Tinjauan Hukum Islam terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) pada PT. K-Link Indonesia Cabang Makassar". Yang ditulis oleh Putri Restu Angreni, Mahasiswa Universitas Hasanuddin Makassar, 2016. Penelitian ini membahas tentang pandangan hukum islam terhadap pelaksanaan bisnis MLM dengan hukum asal diperbolehkan, akan tetapi apabila dalam sistem tersebut mengandung sesuatu yang diharamkan maka menjadi haram. Setelah peneliti terdahulu melakukan riset pada PT. K-Link Indonesia cabang Makassar, di dapatkan hasil bahwa sistem MLM yang dilaksanakan telah sesuai dengan Fatwa Mui No. 75/VII/2009.

Metode penelitian yang dipakai adalah pendekatan kualitatif, yakni tatacara penelitian dengan menggunakan

pengamatan atau wawancara.¹¹ Dalam menganalisa data dilakukan dengan 3 tahapan, yakni reduksi data (bahan-bahan yang sudah terkumpul dianalisis), display data (mengambil kesimpulan), dan verifikasi dalam proses analisa. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini terletak pada objek penelitian, penelitian terdahulu fokus meneliti pada PT. K-Link Indonesia cabang Makassar, sedangkan penelitian ini meneliti pada PT, MSI di Kota Malang. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah terletak pada pembahasan bisnis, yakni membahas tentang bisnis yang berbentuk MLM.

Tabel 1.

Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

| NO | Nama dan Judul Skripsi | Isi Pembahasan | Persamaan | Perbedaan |
|----|---|--|--|---|
| 1 | Ayyudiana Niyati Mufidah "Bisnis Multi Level Marketing (MLM) K-Link menurut Hukum Islam" | Penelitian ini menganalisis tentang praktek bisnis MLM K-Link yang disesuaikan dengan prinsip- | Persamaan terletak pada pembahasan bisnis dan lokasi penelitian, yakni membahas tentang bisnis | Perbedaan terletak pada objek penelitiannya yakni PT. K-Link, yang dilaksanakan |

¹¹ Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2009), 11.

| | | | | |
|---|---|---|---|--|
| | Mahasiswa UIN Malang, 2012. | prinsip hukum islam, yang dilaksanakan di Stokist K-Link Kepanjen Malang. | multi level marketing (MLM) dalam pandangan islam dan sama-sama berlokasi di Malang. | pada Stokist K-Link cabang Kepanjen, Malang. |
| 2 | Mohammad Agus Syaifudin "Implementasi Penjualan Lisensi dengan sistem MLM pada bisnis Paytren menurut DSN No. 75/DSN MUI/ VII/ 2009 tentang penjualan langsung berjenjang syariah" Mahasiswa UIN Malang, 2018 | Penelitian ini membahas tentang penerapan penjualan lisensi pada bisnis paytren, dengan meneliti bagaimana praktek yang dilakukan oleh para mitra bisnis paytren, apakah sudah sesuai atau tidak dengan | Persamaannya terletak pada pembahasan yang sama, yakni membahas tentang bisnis dalam bentuk MLM | Perbedaan pada fokus penelitian yakni penerapan penjualan lisensi dalam bisnis paytren dengan perspektif DSN No. 75/ DSN/MUI/VII/ 2009 |

| | | | | |
|---|---|--|---|---|
| | | syariat islam. | | |
| 3 | Putri Restu Angreni "Tinjauan Hukum Islam terhadap Bisnis Multi Level Marketing (MLM) pada PT. K-Link Indonesia cabang Makassar" Mahasiswa Universitas Hasanuddin Makassar, 2016. | Penelitian ini membahas tentang pandangan islam mengenai pelaksanaan bisnis MLM pada PT. K-Link Indonesia di cabang Makassar | Persamaan dengan penelitian terdahulu ini terletak pada pembahasan bisnis, yakni sama-sama membahas tentang bisnis yang berbentuk MLM | Perbedaan dengan penelitian terdahulu ini terdapat pada fokus penelitian. Penelitian terdahulu fokus penelitian pada PT. K-Link Indonesia yang berada di cabang Makassar. |

B. Kajian Pustaka

1. Bisnis Multi Level Marketing

a. Pengertian Bisnis Multi Level Marketing

Multi Level Marketing dalam bahasa inggris multi yang artinya banyak, level yang berarti berjenjang atau tingkat, dan marketing yang artinya pemasaran. Jadi Multi Level Marketing (pemasaran multi tingkat) adalah sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran.

Multi level marketing memiliki konsep penyaluran barang (produk atau jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat secara aktif sebagai penjual dan memperoleh keuntungan didalam garis kemitraannya. MLM juga sebagai salah satu cabang dari direct selling (penjualan langsung). Direct Selling mempunyai makna sebagai metode penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen, dengan cara tatap muka diluar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha. Bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan, dan iuran keanggotaan yang wajar.¹²

Di Indonesia, usaha-usaha yang berbasis penjualan langsung tergabung dalam Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Dalam bahasa inggris APLI disingkat

¹² Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang, Qultum Media, 2005), h. 16.

menjadi IDSA (Indonesian Direct Selling Association). APLI adalah salah satunya organisasi yang menaungi perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam industri penjualan langsung di Indonesia. Metode pemasaran barang dan jasa pada bisnis MLM dilakukan melalui sistem penjualan langsung, yakni melalui program pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang dan atau jasa yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan didalam kelompoknya.¹³

Ciri-ciri khusus yang membedakan bisnis MLM dengan bisnis yang lainnya, yakni bisnis MLM terdapat banyak jenjang atau level, melakukan perekrutan anggota baru, penjualan produk, terdapat sistem pelatihan, serta adanya komisi atau bonus untuk tiap jenjangnya. Adapun MLM Syariah adalah sebuah usaha MLM yang mendasarkan sistem operasionalnya pada prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, sistem bisnis pada MLM konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syariah. Aspek-aspek yang bersifat haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai ekonomi syariah dengan berlandaskan pada tauhid, akhlaq

¹³ Van Nistains, *Multi Level Marketing* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2005), 16.

dan hukum muamalah.¹⁴

Dalam MLM Syariah, ada yang disebut Dewan Pengawas Syariah, sebuah lembaga yang memungkinkan untuk mengawasi pengelolaan suatu usaha syariah. Mengenai hal tersebut Ustadz Hilman Rosyad Syihab, Lc, dalam tulisannya dimajalah Network Busines edisi perdana dengan judul “Multi Level Marketing” yang menjelaskan bahwa: Bisnis MLM (Multi Level Marketing) yang sesuai syariah adalah MLM untuk produk yang halal dan yang bermanfaat, dan proses perdagangannya tidak ada pelanggaran syariat, tidak ada pemaksaan, riba, penipuan, pengurangan timbangan dan lainnya.

MLM dalam literatur Fiqh masuk pada pembahasan bab buyu' (perdagangan). MLM menjual dan memasarkan langsung suatu produk baik berupa barang atau jasa kepada konsumen, unsur jasa dalam MLM artinya seorang distributor menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari prosentasi harga barang dan jika dapat menjual sesuai target dia mendapat bonus yang ditetapkan perusahaan.

Adapun batasan-batasan yang harus diketahui bagi

¹⁴ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah* (Tangerang: Qultum Media, 2005), 17.

umat Islam yang terlibat dalam bidang MLM.¹⁵

Allah SWT berfirman:

﴿وَأَنَّ اللَّهَ بَيَّعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾

“Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba” (QS. Al Baqarah 2: 275)

Rosulullah SAW bersabda:

“Perdagangan itu atas dasar sama-sama ridha” (HR. Baihaqi dan Ibnu Majah)

“Umat islam terikat dengan persyaratan mereka” (HR. Ahmad, Abu Dawud dan Hakim)

Dalam bisnis MLM harus memenuhi beberapa syarat diantaranya:

- 1) Adanya transaksi riil atas barang dan jasa yang dijual belikan.
- 2) Barang yang diperdagangkan bukan barang yang haram, tidak menimbulkan mudharat, bukan produk riba dan bukan pornografi
- 3) Harga barang harus sepadan dengan kualitas barang dan manfaat yang diperoleh.
- 4) Bonus yang diberikan harus jelas baik nominal maupun nisbahnya sejak awal.
- 5) Tidak ada eksploitasi dalam aturan pembagian bonus

¹⁵ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: Qultum Media, 2005), 92.

antara orang yang awal menjadi anggota dengan yang akhir. Pembagian bonus semestinya mencerminkan usaha masing-masing anggota.

6) Adanya Dewan Pengawas Syariah agar suatu MLM dapat memiliki internal audit and surveillance system yang dapat menjadi filter bila ada hal-hal yang tidak sesuai dengan aturan agama islam.¹⁶

b. Sejarah Bisnis Multi Level Marketing

MLM dimulai sebelum perang dunia kedua, tepatnya pada tahun 1930, ketika Nutrilite menerapkan sistem bonus 2% dari nilai penjualan kepada orang yang berhasil merekrut pembeli baru. Kemudian setelah Nutrilite bubar tahun 1950-an, dua orang mantan distributor Nutrilite mendirikan Amway di Michigan Amerika Serikat pada tahun 1959, yaitu De Vos dan Van Andel. Amway adalah MLM terbesar dengan melibatkan jutaan distributor independen dengan 54 negara yang menerimanya sebagai suatu bisnis. Dan di Eropa, bisnis MLM baru mulai dikenal tahun 1980-an, lama setelah Amway berdiri.

Adapun multi level marketing di Indonesia, yakni CNI yang merupakan bisnis multi level marketing asli Indonesia pertama pada tahun 1986, yang didirikan oleh keluarga

¹⁶ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: Qultum Media, 2005), 93.

Wirawan Chandra dan sahabat mereka dari Malaysia. Perusahaan CNI atau PT. Citra Nusa Insan Cemerlang yang awal berdiri di Bandung, hingga pindah ke Jakarta dengan menjual produk-produk makanan dan minuman kesehatan. Khusus untuk produk makanan dan minumannya, telah mendapat sertifikat Halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Hingga tahun 2019 CNI tetap memberikan manfaat lebih kepada seluruh masyarakat dan para anggotanya, dengan cara terus mengembangkan bisnisnya.¹⁷

Bisnis multi level marketing di Indonesia yang telah menerapkan sistem penjualan langsung, maka akan otomatis terhubung menjadi anggota APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia). APLI adalah salah satunya organisasi yang menaungi perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam industri penjualan langsung di Indonesia. Sebagai organisasi yang berdiri dan bekerja atas kesepakatan bersama para anggotanya, APLI merumuskan kode etik yang mengatur para anggotanya agar menjadi persaingan yang sehat sekaligus kerjasama untuk menanggulangi persoalan bersama.¹⁸

Multi Level Marketing di Indonesia makin berkembang

¹⁷ Hendri Tanjung, *Tinjauan Syariah Multi Level Marketing, Jurnal Ilmu Syariah*, Vol. 1 No. 1, 2013, h. 3.

¹⁸ Kuswara, *Mengenal MLM Syariah*, (Tangerang: Qultum Media, 2005), 16.

secara pesat dengan diiringi adanya kemajuan teknologi, tetapi bisnis MLM ini masih menimbulkan pro dan kontra. Segala sesuatu pasti ada pro dan kontranya, walaupun hingga sekarang bisnis MLM masih pro dan kontra, namun seiring dengan berjalannya waktu, bisnis MLM terus berjalan dan berkembang, bahkan semakin banyak para leader yang berhasil dicetak oleh perusahaan MLM dengan penghasilan puluhan hingga ratusan juta rupiah perbulan. Ini sudah membuktikan bahwa bisnis MLM tidak akan pernah jenuh dan berhenti bahkan terus berkembang seiring dengan semakin bertambahnya penduduk dan kebutuhan produk yang berkualitas.¹⁹

Adapun Keputusan dan Peraturan Menteri Perindustrian dan Perdagangan yang mengatur dan menjadi dasar bisnis multi level marketing, yakni:²⁰

- 1) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Nomor: 73/MPP/Kep/3/2000, Tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang
- 2) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 13/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan Dan

¹⁹ Pindi Kisata, *How To Build MLM Business*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), 7.

²⁰ www.gresnews.com (Referensi penting hukum dan politik), diakses pada tanggal 20 januari 2020.

Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung

- 3) Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 32/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung.

Dari berbagai aturan tersebut, setidaknya dapat disimpulkan bahwa dalam usaha MLM wajib memenuhi hal-hal sebagai berikut:²¹

- 1) Badan hukum Indonesia berbentuk Perseroan Terbatas (PT)
- 2) Modal sepenuhnya dimiliki oleh Badan Hukum Indonesia dan/atau WNI dengan jumlah modal disetor sedikitnya Rp 500 juta
- 3) Memiliki alamat kantor yang tetap dan jelas
- 4) Penjualan dan rekrutment melalui sistem jaringan
- 5) Memiliki program pemasaran jelas, transparan, rasional, dan bukan jaringan pemasaran terlarang
- 6) Memiliki barang dan/atau jasa yang nyata dan jelas

²¹ www.gresnews.com (Referensi penting hukum dan politik), diakses pada tanggal 20 januari 2020.

dengan harga yang layak dan memenuhi standar mutu barang dan/atau jasa yang berlaku di Indonesia

- 7) Memberikan komisi, bonus atau penghargaan berdasarkan hasil penjualan barang dan/atau jasa yang dilakukan oleh Mitra Usaha dan jaringannya sesuai yang diperjanjikan
- 8) Memberikan informasi yang benar, jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan barang dan/atau jasa serta memberi penjelasan penggunaan, perbaikan, dan pemeliharaan
- 9) Memiliki ketentuan harga barang dan/atau jasa yang dijual dalam mata uang rupiah dan berlaku untuk Mitra Usaha dan Konsumen, serta menjamin mutu dan pelayanan purnajual
- 10) Adanya pembinaan dan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan Mitra Usaha agar bertindak jujur dan bertanggung jawab
- 11) Memberikan kesempatan yang sama kepada semua Mitra Usaha untuk berprestasi memasarkan barang dan/atau jasa
- 12) Melakukan pendaftaran atas barang dan/atau jasa

yang menurut peraturan atau UU wajib didaftarkan pada instansi berwenang.²²

2. Mekanisme kerja sistem bisnis Multi Level Marketing

Sistem pemasaran bisnis multi level marketing yang dilakukan oleh setiap anggota dan distributornya adalah dengan cara menjual produk sesuai dengan target dan membangun jaringan yang seluas-luasnya, adapun cara kerja pemasaran dengan strategi multi level marketing, yakni:²³

- a. Mitra yang baru akan disponsori oleh seorang distributor, mitra baru dinamakan dengan (downline), dan distributor dinamakan dengan (upline), sponsor adalah seseorang yang lebih dahulu bergabung dengan perusahaan MLM. Adapun tugas para mitra MLM adalah menjual produk-produk perusahaan dan mencari mitra baru atau anggota baru sebanyak-banyaknya untuk bergabung dan membentuk suatu jaringan yang luas.
- b. Calon member baru harus membeli paket produk perusahaan dengan harga tertentu. Dengan membeli paket produk perusahaan, calon member baru diberikan satu formulir keanggotaan atau kartu member dari perusahaan, dan

²² www.gresnews.com (Referensi penting hukum dan politik), diakses pada tanggal 20 januari 2020.

²³ Malayu Hasibuan SP., *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), 52.

mendapatkan berbagai fasilitas lainnya seperti buku pedoman, majalah atau katalog, formulir pesanan, nasehat bisnis dan contoh-contoh produk yang akan dipromosikan.²⁴

- c. Para member atau mitra yang baru kemudian mencari calon member baru lagi dengan cara yang sama, dan para mitra MLM harus mampu menjaring banyak member baru, agar mendapatkan bonus lebih banyak dari perusahaan.
- d. Para mitra perusahaan melaksanakan aktivitas penjualan produk, dengan menjual produk-produk perusahaan kepada konsumen, dan sebagian besar penjualan dilakukan dengan penjualan langsung/ direct selling yang merupakan face to face. Para distributor biasanya memberikan penjelasan terlebih dahulu tentang produk-produk perusahaan, serta meyakinkan kepada konsumen tentang manfaat, keunggulan dan kualitas produk tersebut.
- e. Mengembangkan jaringan, setiap distributor harus memperluas jaringannya, dengan cara harus mencari prospek atau mitra baru, adapun beberapa strategi untuk mendapatkan prospek yakni:
 - 1) Kembangkan jaringan seluas luasnya
 - 2) Jelajahi seluruh pasar
 - 3) Sering menemui orang-orang dan menawarkannya

²⁴ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2005), 182.

- 4) Mengundang teman-teman untuk diajak berbisnis
- 5) Meyakinkan orang-orang perihal manfaat produk dan keuntungan bergabung bisnis
- 6) Adanya prestasi distributor
- 7) Semangat promosi di sosial media
- 8) Menggunakan alat bantu, contoh buku, kaset, pertemuan, majalah, dll.²⁵

Dengan demikian, dapat dipahami bahwa pola dari bisnis MLM yakni membangun bisnis dari rumah dengan menawarkan peluang bisnis agar bisa memperoleh pendapatan yang tinggi dengan mengungkapkan beberapa kelebihan bisnis multi level marketing, yakni sebagai berikut:

- a. Semua orang bisa melakukan bisnisnya
- b. Adanya pelatihan nasional dan bantuan dari perusahaan dalam bentuk buku pegangan, seminar dan home sharing
- c. Bisnis tanpa ribet, karena bisnis siap pakai dan siap untuk dijalankan
- d. Tidak ada batasan daerah untuk operasi para distributor
- e. Mendapatkan penghasilan sesuai dengan penjualan
- f. Adanya pembinaan jaringan untuk dikembangkan.²⁶

Ada tiga macam seseorang yang bergabung dengan bisnis

²⁵ Pindi Kisata, *How To Build MLM Business*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), 13.

²⁶ Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam* (Jakarta: Erlangga, 2012), 96.

multi level marketing.²⁷

- a. Seseorang yang murni bertujuan untuk menjadi perantara antara produsen dan konsumen dengan sistem MLM. Perantara ini tidak dapat menjualkan produk sebagaimana layaknya perantara dalam sistem marketing biasa, yaitu barang diambil terlebih dahulu berdasarkan kepercayaan kemudian ia mendapat upah sekian persen dari hasil penjualan. Akan tetapi, dalam bisnis multi level marketing para member diharuskan terlebih dahulu membeli salah satu produk, dan baru bisa untuk menjualnya kepada konsumen dengan mendapatkan upah.
- b. Seseorang yang bertujuan membeli produk saja tanpa ambil atau peduli dengan bonus yang dijanjikan perusahaan multi level marketing karena ia merasa cocok dengan produknya. Maksudnya adalah mereka yang hanya tertarik kepada produknya saja tidak dengan bisnisnya.
- c. Seseorang yang ikut bergabung dalam bisnis multi level marketing dengan tujuan bonus, karena tergiur dengan melihat bonus-bonus yang diberikan perusahaan kepada para membernya. Banyak tujuan seseorang ikut bisnis multi

²⁷ <https://almanhaj.or.id/3876-mlm-bolehkah.html> diakses pada tanggal 26 januari 2020

level marketing karena menginginkan bonusnya. Dan tujuan ini merupakan tujuan utama mayoritas orang-orang yang bergabung dalam MLM, yaitu memperoleh bonus puluhan juta rupiah, dan mereka sama sekali tidak menghiraukan produk yang dijual dan dibelinya.

Adapun sebuah pendapatan yang bisa diperoleh oleh seseorang ataupun lembaga perusahaan, yakni sejumlah uang yang dapat diterima dalam bentuk laba, gaji, sewa, upah, dapat diperoleh dari kegiatan usaha, baik sebagai pegawai maupun sebagai majikan. Dalam bisnis multi level marketing terdapat pendapatan reward yang bisa diperoleh oleh para member dan para distributor. Adapun jenis-jenis pendapatan yang terbagi menjadi dua jenis, yakni *active income* dan *passive income*.²⁸

- a. Active income adalah pendapatan yang bisa diterima jika aktif melakukan suatu usaha atau pekerjaan, misalnya ketika kita tidak bekerja kita tidak mendapatkan penghasilan. Dan yang lebih dikenal dengan penjelasan bahwa dimana kamu dibayar untuk apa yang kamu kerjakan, seperti halnya bekerja, menjadi karyawan atau pegawai, manager, buruh perusahaan, ataupun pemilik perusahaan

²⁸ Adiwarman, *Ekonomi Makro Islami* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), 255.

- b. Passive income adalah Pendapatan yang diperoleh oleh seseorang meskipun orang tersebut tidak aktif dalam bekerja, yakni seperti waralaba, network marketing, obligasi, tanah, investasi pada saham, deposito.

Passive income tersebut dapat datang dengan sendirinya setelah kita melakukan investasi sejumlah uang ataupun asset, kerana passive income merupakan sebuah pendapatan yang bisa didapatkan dari materi yang kita miliki. Misalkan, anda membangun sebuah kos atau kontrakan, lalu anda menyewakan kepada orang lain, dan untuk setiap bulannya anda akan mendapatkan uang dari kontrakan tersebut, itu dapat dikatakan sebagai passive income.²⁹

MLM adalah salah satu bisnis yang dapat menghasilkan pendapatan passive income sangat besar. Passive income dalam bisnis multi level marketing adalah pendapatan bonus yang bersifat pasif dengan tanpa melakukan pembinaan, perekrutan dan tanpa melakukan penjualan produk atau jasa bisa mendapatkan pendapatan reward, dan hal itu sama dengan money game yakni mendapatkan penghasilan tanpa harus bekerja lagi. Dalam MLM, seorang distributor akan bekerja dan membesarkan

²⁹ Andreas Harefa, *Multi Level Marketing* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1999), 4.

bisnis mereka, dan selama bisnis mereka berjalan, mereka akan selalu mendapatkan pendapatan reward.

Pendapatan reward tersebut tergantung dengan jenis marketing plan yang digunakan dalam perusahaan, dan jika seorang distributor tersebut sudah membangun cukup besar jaringannya dan menjadi pemimpin dalam banyak grup, maka dengan sendirinya akan mendapatkan passive income berupa pendapatan reward yang begitu banyak dengan tanpa harus mengeluarkan modal lagi dan melakukan pekerjaan. Tentu ketika jaringan telah besar maka akan mendapatkan pendapatan pasif, dan semakin besar jaringannya maka akan semakin besar pula pendapatan yang diterima.³⁰

4. Perjanjian

Perjanjian adalah perbuatan dimana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang atau lebih lainnya, yang terdapat dalam Pasal 1313 KUH Perdata.³¹ Perjanjian atau *overeenkomst* yang dimaksud pada Pasal 1313 KUHPerdata hanya akan terjadi atas izin atau kehendak para pihak yang bersangkutan dengan perjanjian itu sendiri. Dalam bahasa Indonesia, istilah perjanjian hampir sama dengan kontrak,

³⁰ Andreas Harefa, *Multi Level Marketing* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1999), 5.

³¹ Munir Fuadly, *Konsep Hukum Perdata*, (Jakarta: Rajawali Press, 2014), 179.

namun kontrak lebih kepada suatu istilah bisnis atau sesuatu yang berbau komersial, sedangkan perjanjian cakupannya lebih luas dari itu. Hanya saja dalam hal ini beberapa sarjana berpendapat bahwa penggunaan istilah kontrak dan perjanjian dapat dipersamakan.³²

Perjanjian mewajibkan para pihak yang bersangkutan untuk memenuhi prestasinya. Sebab perjanjian merupakan sebuah hubungan hukum atas tindakan hukum yang telah diatur dan disahkan dalam hubungannya, maka hubungan hukum yang mereka lakukan terdapat sebuah hak serta kewajiban. Sehingga terdapat salah satu pihak yang diberikan hak atas suatu prestasi dan salah satu pihak yang memiliki kewajiban untuk memenuhi prestasi.³³

Adapun pengertian perjanjian menurut salah satu ahli, Achmad Ichsan, yang mengatakan bahwa perjanjian merupakan suatu hubungan hukum kekayaan terhadap suatu harta benda antara dua orang atau lebih yang memberi hak kepada salah satu pihak untuk mendapatkan prestasi sekaligus memberikan kewajiban kepada pihak lainnya untuk melaksanakan atau memenuhi prestasi tersebut. Prestasi yang terdapat didalam

³² Moch Isnaeni, *Hukum Perjanjian: Prinsip Hukum Kontrak Pengadaan Barang dan Jasa oleh Pemerintah*, (Yogyakarta: Laksbang Press Indo, 2009), 30.

³³ M. Yahya Harahap, *Segi-segi Hukum Perjanjian*, (Bandung: Penerbit Alumni, 1986), 6.

perjanjian adalah suatu objek dari suatu perikatan yang mana tanpa adanya prestasi maka perjanjian tersebut tidak akan ada artinya dimata hukum, tidak bisa masuk kedalam kategori perjanjian dalam hubungan hukum.³⁴

Dalam perjanjian terdapat subjek dan objek suatu perjanjian, yakni subjek perjanjian adalah orang atau pihak yang melaksanakan perjanjian, dan sedangkan objeknya adalah suatu hal yang diperjanjikan para pihak didalam perjanjian.

Persyaratan-persyaratan hukum yang harus dipenuhi agar perjanjian tersebut sah dan mengikat sebagai berikut:

a. Syarat umum sahnya perjanjian

Berdasarkan pasal 1320 KUH Perdata, yang berlaku untuk semua bentuk dan jenis perjanjian, adalah: Perjanjian harus dilakukan dengan iktikad baik, dengan adanya kata sepakat antara para pihak dalam perjanjian, adanya kecakapan yang dibuat dari para pihak, adanya perihal tertentu, adanya kuasa yang diperbolehkan.

b. Syarat tambahan sahnya perjanjian

³⁴ M Yahya Harahap, *Segi-segi Hukum Perjanjian*, (Bandung: Penerbit Alumni, 1986), 6.

Berdasarkan Pasal 1338 ayat 3 dan pasal 1339 dalam KUH Perdata, adanya syarat kesepakatan kehendak yang dianggap tidak terpenuhi apabila terjadi: paksaan, penipuan, kesilapan.³⁵

Dalam pasal 1233 KUH Perdata menyatakan, bahwa “Tiap-tiap perikatan dilahirkan baik karena persetujuan, ataupun karena undang-undang, ditegaskan bahwa setiap kewajiban perdata dapat terjadi karena dikehendaki oleh pihak-pihak yang terkait dalam perikatan/perjanjian yang secara sengaja dibuat oleh mereka, ataupun karena ditentukan oleh peraturan perundang-undangan yang berlaku. Dengan demikian berarti perikatan atau perjanjian adalah hubungan hukum antara dua atau lebih orang (pihak) dalam bidang/ lapangan harta kekayaan, yang melahirkan kewajiban pada salah satu pihak dalam hubungan hukum tersebut.”³⁶

Adapun asas-asas perjanjian menurut KUHPerdata, yakni:

a. Asas kebebasan berkontrak

Merupakan asas terpenting dalam berkontrak, sehingga digambarkan sebagai tiang sistem hukum kontrak. Asas

³⁵ Munir Fuadly, *Konsep Hukum Perdata*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014), 329.

³⁶ Djoko Trianto, *Hubungan Kerja di Perusahaan Jasa Konstruksi*, (Bandung: Mandar Maju, 2004), 61.

kebebasan berkontrak yang dianut hukum Indonesia berkaitan dengan sistem terbuka yang dianut buku III KUHPerdata sebagai hukum pelengkap yang boleh dikesampingkan oleh para pihak yang membuat kontrak.³⁷ Ruang lingkup dari asas kebebasan berkontrak, sebagai berikut:

- 1) Kebebasan untuk membuat atau tidak membuat perjanjian
- 2) Kebebasan untuk memilih dengan pihak siapa ia ingin membuat perjanjian.
- 3) Kebebasan untuk memilih causa perjanjian yang akan dibuatnya
- 4) Kebebasan untuk menentukan objek suatu perjanjian
- 5) Kebebasan untuk menentukan bentuk suatu perjanjian, dan
- 6) Kebebasan untuk menerima atau menyimpangi ketentuan undang-undang yang bersifat opsional.

³⁷ Ridwan Khairandy, *Hukum Kontrak Indonesia bagian pertama*, (Yogyakarta: FH UII Press, 2013), 86.

b. Asas Konsensualisme

Dalam asas ini sebuah perjanjian dikatakan telah lahir apabila terdapat kesepakatan antara para pihak yang membuat perjanjian

c. Asas Iktikad baik

Iktikad baik disini memiliki makna kejujuran, yakni kejujuran para pihak yang melakukan negoisasi, dan adapun iktikad baik dalam pelaksanaan kontrak, yang disebut sebagai iktikad baik objektif yang mengacu pada isi dari pada perjanjian itu sendiri.

d. Asas Personalitas

Asas personalitas mengandung makna kontrak atau perjanjian yang hanya berlaku bagi pihak-pihak yang membuatnya.³⁸

5. Wanprestasi

Wanprestasi adalah tidak memenuhi atau lalai melaksanakan kewajiban sebagaimana yang ditentukan oleh

³⁸ Ridwan Khairandy, *Hukum Kontrak Indonesia bagian pertama*, (Yogyakarta: FH UII Press, 2013), 93.

para pihak.³⁹ Pengertian wanprestasi menurut Wirjono Prodjodikoro mengatakan bahwa wanprestasi adalah ketiadaan suatu prestasi yaitu tidak adanya isi dari perjanjian tersebut. Adapun unsur-unsur wanprestasi:⁴⁰

- a. Ada sebuah perjanjian oleh para pihak
- b. Ada pihak yang melanggar atau tidak melaksanakan isi perjanjian yang telah disepakati
- c. Sudah dinyatakan lalai, tapi tetap juga tidak mau melaksanakan isi dari perjanjian.

Dan adapun menurut R.Subekti yang mengemukakan bahwa wanprestasi adalah suatu kelalaian pada para pihak, berupa:

- a. Tidak melakukan apa yang seharusnya disanggupi untuk dilakukan
- b. Melaksanakan apa yang dijanjikan namun tidak sebagaimana yang telah diperjanjikan

³⁹ Salim SH, Pengantar *Hukum Perdata Tertulis (BW)*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), 180.

⁴⁰ Wirjono Prodjodikoro, *Asas-asas Hukum Perjanjian*, (Bandung: CV. Mandar Maju, 2011), 17.

- c. Melakukan apa yang telah diperjanjikan namun terlambat (waktu) pelaksanaannya
- d. Melakukan sesuatu hal yang didalam perjanjiannya tidak boleh untuk dilakukan.

Sedangkan menurut Ahmadi Miru bentuk-bentuk wanprestasi ada tiga, yakni:

- a. Tidak memenuhi sebagian prestasi
- b. Tidak memenuhi prestasi sama sekali
- c. Terlambat berprestasi.

Adapun Pasal 1234 KUHPdata yang membedakan sebuah prestasi dalam tiga wujud, yang dilihat dari cara pemenuhannya, yakni:

- a. Memberikan sesuatu
- b. Melakukan sesuatu
- c. Tidak melakukan sesuatu

Dan adapun kewajiban yang harus dipenuhi oleh salah

satu pihak atau debitur, yaitu: kewajiban kontraktual dan kewajiban hukum. Kewajiban kontraktual yang dimaksud disini adalah kewajiban-kewajiban debitur yang tercantum didalam perjanjian atau kontrak, sedangkan kewajiban hukum adalah kewajiban-kewajiban yang berdasarkan (menurut) hukum yaitu keputusan, kebiasaan dan undang-undang, kewajiban hukum ini ditentukan dalam pasal 1339 KUHPerdara yang mengatakan: "Perjanjian tidak hanya mengikat untuk hal-hal yang dengan tegas disebutkan di dalamnya tetapi juga untuk hal-hal yang menurut sifatnya dimasukkan kedalam perjanjian atau menurut kebiasaan, keputusan dan undang-undang".⁴¹

Wanprestasi terdapat dalam pasal 1243 KUH Perdata, yang menyatakan bahwa "penggantian biaya, rugi, dan bunga karena tidak dipenuhinya suatu perikatan, barulah mulai diwajibkan, apabila si berutang, setelah dinyatakan lalai memenuhi perikatannya, tetap melalaikannya, atau jika sesuatu yang harus diberikan atau dibuatnya, hanya dapat diberikan atau dibuatnya, hanya dapat diberikan atau dibuat dalam tenggang waktu yang telah dilampaukannya."⁴²

Kata lain wanprestasi juga dapat diartikan suatu

⁴¹ Janus Sidabalok, *HPK di Indonesia*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2006), 199.

⁴² Ahmadi Miru, *Hukum Perikatan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), 12.

perbuatan ingkar janji yang dilakukan oleh salah satu pihak yang tidak melaksanakan isi perjanjian, atau pun melaksanakan tetapi terlambat atau melakukan apa yang sesungguhnya tidak boleh dilakukannya. Menurut A. Qirom Syamsudin Meliala, wanprestasi terdiri dari 3 macam, yakni:

a. Tidak memenuhi prestasi sama sekali

Debitur/ salah satu pihak yang tidak memenuhi prestasi, maka dikatakan debitur tidak memenuhi prestasi sama sekali.

b. Memenuhi prestasi tetapi tidak tepat waktunya

Apabila prestasi debitur masih dapat diharapkan pemenuhannya, maka debitur dianggap memenuhi prestasi tetapi tidak tepat waktu, sehingga dapat dikatakan wanprestasi.

c. Memenuhi prestasi tetapi tidak sesuai atau keliru

Debitur yang memenuhi prestasi tapi keliru, apabila prestasi yang keliru tersebut tidak dapat diperbaiki lagi maka debitur dikatakan tidak memenuhi prestasi sama

sekali.⁴³

Adapun surat peringatan yang menyatakan debitur/salah satu pihak telah melakukan wanprestasi disebut dengan somasi. Somasi adalah pemberitahuan atau pernyataan dari kreditur/pihak yang merasa dirugikan kepada debitur/pihak yang menimbulkan wanprestasi, yang berisi ketentuan bahwa kreditur menghendaki penggantian kerugian/ pemenuhan prestasi seketika atau dalam jangka waktu yang ditentukan dalam pemberitahuan itu.

Wanprestasi bisa terjadi karena adanya kesengajaan maupun kelalaian, dan kedua hal tersebut menimbulkan akibat yang berbeda, akibat adanya kesengajaan debitur harus lebih banyak mengganti kerugian dari pada akibat adanya kelalaian.⁴⁴

6. Bisnis Multi Level Marketing dalam Hukum Islam

Bisnis MLM dalam literatur Fiqh Islam masuk dalam pembahasan fiqh muamalah bab buyu' (perdagangan), karena dalam praktek MLM ada pembayaran yang dilakukan oleh pendaftar dengan cara membeli salah satu paket produk

⁴³ A. Qiom Syamsuddin Meliala, Pokok-pokok Hukum Perjanjian, (Yogyakarta: Liberty, 1985), 26.

⁴⁴ Sri Soedewi Masyohien Sofwan, *Hukum Acara Perdata Indonesia dalam Teori dan Praktek*, (Yogyakarta: Liberty, 1981), 15.

perusahaan dan ada pemberian barang yang diberikan oleh perusahaan, yang berakhir dengan berpindahnya kepemilikan barang. Melakukan pembelian awal sebuah produk pada perusahaan MLM secara otomatis sebagai pendaftaran menjadi member dalam bisnis multi level marketing, dan seorang member tersebut bisa melakukan bisnisnya atau hanya untuk pengguna produk saja. Akad jual beli dalam bisnis MLM selain digunakan pada pembelian pertama untuk pendaftaran member, juga digunakan pada transaksi pembelian berikutnya oleh seorang member untuk melakukan penyetockan produk perusahaan.⁴⁵

Dikatakan pula bahwa didalam pembahasan fiqh muamalah pada sistem bisnis multi level marketing yang dijalankan telah terjadi akad ijarah, yakni sebuah pendapatan yang diperoleh oleh para distributor atau para member perusahaan, dari sebuah jasa yang telah dilakukan hingga bisa mendapatkan sebuah pendapatan berupa upah, bonus atau komisi dari perusahaan. Pendapatan tersebut bisa diterima oleh para member karena telah melakukan pekerjaannya, atau sebagai sebuah imbalan dari pekerjaan yang telah dilakukannya.

⁴⁵ Muhammad Syafi'i, *Mengenal MLM Syariah dari Halal dan Haram* (Tangerang: Qultum Media, 2005), 84.

Transaksi ijarah termasuk salah satu kegiatan muamalah yang banyak dilakukan oleh manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka. Menurut bahasa akad ijarah adalah imbalan atau upah, dan secara istilah adalah transaksi sewa menyewa atas suatu barang dan atau upah mengupah atas suatu jasa dalam waktu tertentu, melalui pembayaran sewa atau imbalan jasa.⁴⁶

Dalam bisnis multi level marketing terdapat dua aspek yakni produk barang dan jasa seperti cara ataupun sistem penjualan (selling/marketing). Mengenai produk yang dijual, apakah halal atau haram bergantung kandungannya, apakah terdapat sesuatu yang diharamkan Allah menurut kesepakatan (ijma') ulama atau tidak, dengan unsur babi, khamar, bangkai, darah, perzinaan, kemaksiatan, perjudian contohnya. Lebih mudahnya sebagian produk barang dapat dirujuk pada sertifikasi halal dari LP-POM MUI, meskipun produk yang belum disertifikasi halal juga belum tentu haram bergantung pada kandungannya, begitu juga dengan jasa atau sistem yang digunakan harus sesuai dengan hukum Islam.

Pada praktek MLM yang menggunakan produk halal, ada

⁴⁶ Ghufroon A Mas'adi, *Fiqh Muamalah Konstektual* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), 181.

beberapa kalangan yang melihat bahwa walaupun produk halal, namun tidak lepas dari sistem yang digunakan. Dalam perusahaan multi level marketing suatu jasa atau sistem yang digunakan adalah jasa marketing yang berlevel-level (bertingkat-tingkat) dengan imbalan berupa marketing fee, bonus, atau komisi dan sebagaimana yang bergantung pada tingkatan atau level, prestasi penjualan, dan status keanggotaan distributor. Pendapatan suatu bonus, fee atau komisi, dalam fiqih muamalah disebut dengan ujrah atau sebuah imbalan dalam akad ijarah.⁴⁷

Menurut H. Mohammad Anwar yang menjelaskan tentang ijarah bahwa ijarah adalah suatu perikatan dengan adanya pemberian suatu kemanfaatan (jasa) terhadap orang lain, dengan adanya 'iwad, yakni (penggantian atau balas jasa) yang berupa uang atau barang yang bernilai, maka ijarah membutuhkan adanya orang yang memberikan jasa dan adanya orang yang memberi upah. Adapun penjelasan ijarah menurut Hasbi Ash Shiddiqi, yakni suatu akad yang objeknya adalah penukaran suatu manfaat, yakni suatu manfaat dengan imbalan, dengan adanya pemberian suatu manfaat, sehingga mendapatkan sebuah imbalan tertentu dan harus diberikan

⁴⁷ Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Actual*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2003), 102

sesuai dengan perjanjiannya.⁴⁸ Begitu pula dengan jumlah upah atau imbalan jasa yang harus diberikan kepada seorang distributor dan harus sesuai menurut perjanjian dan sesuai dengan firman Allah:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

“Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad (perjanjian-perjanjian) itu.” (Al-Maidah:1) dan juga hadits Nabi: “orang-orang Islam itu terikat dengan perjanjian-perjanjian mereka.” (HR. Ahmad, Abu Daud, Hakim dari Abu Hurairah).⁴⁹

Adapun rukun syarat-syarat didalam akad ijarah yang harus dipenuhi oleh para pihak yang melakukannya, berikut beberapa rukun dalam akad ijarah, yakni:⁵⁰

a. Orang yang memberikan jasa (musta’jir)

Yakni memberikan jasa dalam bentuk tenaganya atau benda, dan mendapatkan upah.

⁴⁸ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), 115.

⁴⁹ <http://zonaekis.com/analisis-tambahan-tentang-mlm-mengenai-samsarah-dan-dua-akad-dalam-satu-akad/> diakses pada tanggal 26 Januari 2020, pukul 23.27.

⁵⁰ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh* (Jakarta: Prenda Media, 2003), 217.

b. Orang yang menggunakan jasa (mu'jir)

Yakni menggunakan jasa dalam bentuk tenaga atau benda dan kemudian memberikan sebuah upah.

c. Objek transaksi (ma'jur) adalah jasa

d. Imbalan (ujrah) adalah upah.

Menurut madzhab Hanafi rukun ijarah hanya ada satu, yakni dengan adanya ijab dan qobul, dan sedangkan menurut beberapa ulama telah berpendapat bahwa ada empat rukun ijarah yang harus dipenuhi, yakni:⁵¹

a. Sighat aqad, sighth yang artinya (ucapan) ijab dan qobul

b. Aqid, ada dua orang yang bertransaksi yakni mu'jir (orang yang menyewakan) dan musta'jir (orang yang menyewa)

c. Ujrah, upah atau sewa

d. Manfaat, manfaat disini adalah manfaat dari suatu barang yang disewa atau tenaga orang yang bekerja atau jasa. Jumhur ulama' mengatakan bahwa objek sewa didalam akad

⁵¹ Rachmat Syafe'I, *Fiqih Muamalah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2001), 125.

ijarah adalah bukan barang yang disewakan melainkan manfaat dari barang yang disewakan tersebut.

Adapun syarat-syarat dari akad ijarah yang harus terpenuhi, yakni:

a. Syarat terjadinya akad

Berkaitan dengan para pihak yang melakukan akad, yakni harus mumayyiz, baligh dan berakal.

b. Syarat sah

Syarat ini terkait dengan para pihak yang berakad, dengan adanya objek akad dan upah, yakni:

- 1) Adanya suka sama suka diantara para pihak, dengan tidak ada keterpaksaan untuk melakukan akad ijarah.
- 2) Manfaat suatu barang atau jasa tidak boleh ada hubungannya dengan kemaksiatan.

c. Syarat mengikat

Syarat yang mengikat didalam akad ijarah dibagi menjadi dua macam, yakni:

- 1) Suatu barang atau jasa yang diberikan tidak mengalami sebuah kerusakan atau cacat. Apabila suatu barang atau jasa mengalami kerusakan, maka akad ijarah yang dijalankan menjadi fasakh atau rusak, sehingga tidak bisa mengikat kedua belah pihak.
- 2) Terhindarnya udzur dari suatu akad yang bisa merusak akad ijarah, udzur bisa terjadi pada suatu objek akad ijarah dan para pihak yang melakukan akad ijarah.⁵²

Adapun batasan-batasan umum dalam bidang MLM yaitu :⁵³

- a. Pada dasarnya sistem MLM adalah muamalah atau buyu' dan pada prinsipnya itu boleh (mubah) selagi tidak ada unsur : riba, gharar, dharar dan jahalah.
- b. Ciri khas sistem MLM pada jaringannya, sehingga perlu diperhatikan segala sesuatu menyangkut jaringan tersebut. Transparansi penentuan biaya untuk menjadi anggota dan alokasinya dapat dipertanggungjawabkan.
- c. MLM adalah sarana untuk menjual produk (barang atau jasa), bukan sarana untuk mendapatkan uang tanpa atau produk

⁵² Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2001), 125.

⁵³ Muhammad Syafi'i, *Mengenal MLM Syariah dari Halal dan Haram* (Tangerang: Qultum Media, 2005), 85.

hanya kamuflase.

- d. Suatu hal yang paling penting untuk dipertimbangkan adalah kejujuran seorang anggota/distributor yang menawarkan produk.

Adapun prinsip-prinsip tentang pengembangan sistem bisnis menurut hukum islam, yakni:⁵⁴

- a. Terhindar dari unsur dharar (bahaya)
- b. Terhindar dari unsur jahalah (ketidak jelasan)
- c. Terhindar dari unsur zhulm yang artinya dapat merugikan salah satu pihak (tidak adil)

Dan adapun beberapa syarat yang harus dipenuhi perusahaan untuk menetapkan pemberian bonus terhadap para member menurut hukum islam, yakni sebagai berikut:

- a. Adil

Pemberian bonus kepada seorang upline harus sesuai dengan pekerjaannya, tidak diperbolehkan merugikan pihak yang ada dibawahnya atau downlinenya. Sehingga seorang downline tidak merasa terdzolimi.

⁵⁴ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2015), 609.

b. Terbuka

Pemberian insentif harus diinformasikan terlebih dahulu kepada seluruh member, dengan mengajak semua member untuk bermusyawarah dalam hal insentif serta pembagiannya.

c. Berorientasi kepada alfalah

Yakni keuntungan dunia dan akhirat, dengan adanya keuntungan didunia yang hanya bersifat materi, dengan adapun keuntungan akhirat yakni melakukan kegiatan bisnisnya merupakan sebagai ibadah kepada Allah SWT.⁵⁵

4. Fikih Muamalah

a. Pengertian Fikih Muamalah

Fikih muamalah berdasarkan ilmu fikih adalah ilmu yang berkaitan dengan muamalah atau kegiatan/transaksi yang berdasarkan aturan-aturan dan hukum syariat, yang ada kaitannya dengan perilaku manusia didalam kehidupan dan didasari oleh dalil-dalil Islam secara rinci. Adapun sumber hukum muamalah yang berasal dari tiga sumber utama, yakni Al-Quran, hadits, dan ijtihad.⁵⁶

Ruang lingkup fikih muamalah meliputi seluruh kegiatan muamalah manusia yang berupa sebuah perintah maupun

⁵⁵ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2015), 617.

⁵⁶ *Muamalah: Pengertian, Fiqih, Hukum, dll.* Jurnal Manajemen, 2019, 5.

larangan didalam bermuamalah, dengan berdasarkan hukum-hukum Islam seperti wajib, halal, haram, sunnah, mubah, makruh, juga mengenai apakah suatu transaksi itu sah atau batal.⁵⁷

Firman Allah dalam surat An-Nisa' ayat 29

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِاِلْبَاطٍ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ
لَنْ اللّٰهَ كَانَكُمْ رَحِيْمًا ۖ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۚ تَجَارَةً عَنْ تَرَا ضٍ مِّنْكُمْ

"Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu."(QS. An-Nisa' 4: Ayat 29)

Muamalah didalam Islam merupakan sebuah aturan-aturan dan sebuah hukum yang mengatur tata cara bagaimana memenuhi kebutuhan hidup dengan cara yang benar menurut syariat Islam dan tidak melanggar aturan dan hukum Islam.⁵⁸

b. Prinsip-prinsip Dasar Fikih Muamalah

Prinsip dasar fikih muamalah dapat dijelaskan sebagai

⁵⁷ Nasrun Harun, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), 80.

⁵⁸ Mahmudatus Sa'diyah, *Fiqh Muamalah II Teori dan Praktik* (Jepara: Unisnu Press, 2019), 3.

berikut:⁵⁹

- 1) Hukum dasar dalam bermuamalah adalah boleh (mubah) sampai ditemukan dalil yang melarangnya, yang artinya selama tidak ada dalil-dalil yang melarang dalam jenis muamalah maka muamalah tersebut diperbolehkan.
- 2) Prinsip dasar dalam bermuamalah adalah mewujudkan kemaslahatan umat manusia.
- 3) Prinsip yang lainnya adalah kejujuran, saling menolong, kemaslahatan umat, tidak mempersulit, dan suka sama suka.
- 4) Adapun azas kerelaan, didalam bermuamalah saat melakukan transaksi harus ada rasa saling suka sama suka, agar tidak ada kekecewaan pada salah satu pihak.
- 5) Azas manfaat, maksudnya adalah benda yang akan ditransaksikan adalah benda yang bermanfaat, dan yang dapat dirasakan secara langsung manfaatnya maupun tidak langsung.
- 6) Azas larangan merugikan diri sendiri dan orang lain, yakni para pihak yang melakukan transaksi dengan orang lain, tidak boleh merugikan diri sendiri dan orang lain.

5. Ijarah

a. Pengertian Ijarah

⁵⁹ Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), 4.

Kata ijarah yang berasal dari kata ajr yang mempunyai arti imbalan. Dalam syariat diartikan dengan akad atas manfaat dengan imbalan. Manfaat disini terdiri dari berbagai bentuk, yakni manfaat benda seperti pemakaian mobil, penghunian rumah, dan yang kedua adalah manfaat pekerjaan seperti pekerjaan arsitek, tukang tenun, tukang bangunan, tukang setrika, tukang jahit. Dan yang ketiga adalah manfaat orang yang mengerahkan tenaganya, contohnya seperti seorang pembantu dan buruh.⁶⁰

Ijarah biasa disebut dengan sewa, jasa, atau suatu imbalan, yakni akad yang dilakukan atas dasar suatu manfaat dengan imbalan jasa. Menurut Sayyid Sabiq, ijarah ialah suatu jenis akad untuk mengambil manfaat dengan jalan penggantian (upah), jadi hakikatnya ijarah adalah penjualan manfaat.⁶¹

Idris Ahmad dalam bukunya yang berjudul *fiqh syafi'i*, yang berpendapat bahwa ijarah adalah upah mengupah, beliau menerangkan rukun dan syarat upah mengupah, yakni ada mu'jir dan musta'jir (yang memberikan upah dan yang menerima upah),⁶² dan secara istilah dalam fiqh islam ijarah diartikan dengan upah sewa (ujrah) yang diberikan kepada seseorang yang telah mengerjakan suatu pekerjaan sebagai

⁶⁰ Sayyid Sabiq, *Fiqh sunnah jilid V* (Jakarta: Republika Penerbit, 2018), 114.

⁶¹ Ascarya, *Akad dan Produk Syariah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2011), 99.

⁶² Idris Ahmad, *Fiqh al-Syafi'iyah* (Jakarta: Karya Indah, 1986), 139.

balasan atau imbalan atas pekerjaannya. Adapun menurut beberapa pendapat ulama tentang pengertian ijarah, yakni sebagai berikut:

- 1) Menurut Hanafiyah, ijarah adalah suatu akad untuk membolehkan pemilikan manfaat yang diketahui dan disengaja dari suatu zat yang disewa dengan suatu imbalan.
- 2) Menurut Malikiyah, ijarah adalah suatu akad untuk kemanfaatan yang bersifat manusiawi dan untuk sebagian dapat dipindahkan..
- 3) Menurut Hasbi Ash-Shiddiqie, ijarah ialah suatu akad yang objeknya adalah penukaran manfaat untuk masa tertentu, yaitu pemilikan manfaat dengan adanya imbalan, sama halnya dengan menjual manfaat.⁶³

Dalam fatwa DSN-MUI Ijarah didefinisikan dengan akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui suatu pembayaran sewa/upah, dengan tanpa diikuti pemindahan kepemilikan barang itu sendiri. Maka yang dimaksud adalah apabila akad ijarah ini dilakukan dengan sah, maka tetaplah kepemilikan penyewa atas manfaatnya, dan tetaplah kepemilikan pemilik suatu

⁶³ Miko Polindi, *Ijarah dan Ijarah Muntahia Bi-Tamlik (IMBT)*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol. 1 No. 1, h. 4.

barang atas sewa.⁶⁴

Adapun istilah didalam akad ijarah, sebagai berikut:

- 1) Orang yang mengupah atau yang mendapatkan upah dinamakan musta'jir.
- 2) Orang yang mengupahkan disebut mu'jir.
- 3) Upah dinamakan ujarah.⁶⁵

Ada dua jenis ijarah dalam hukum islam:

- 1) Ijarah yang berhubungan dengan sewa jasa.

Yakni mempekerjakan jasa seseorang, dan diberi imbalan upah dari jasa yang telah disewa.

- 2) Ijarah yang berhubungan dengan sewa asset atau property.

Yakni memindahkan suatu hak untuk memakai dari asset dan property tertentu kepada orang lain dengan adanya imbalan biaya sewa, bentuk ijarah ini sama dengan sewa menyewa.⁶⁶

b. Dasar Hukum Ijarah

Para ulama' berpendapat bahwa Ijarah disyariatkan berdasarkan Al-Quran, As-Sunnah, dan Ijma'.

- 1) Al-Quran

Firman Allah dalam Surat Al-Thalaq ayat 6, yang berbunyi:

أَسْكِنُوهُنَّ مِمَّنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِنْ وَجْدِكُمْ وَلَا تُضَارَّوهُنَّ

⁶⁴ Sayyid Sabiq, *Fiqh sunnah jilid V* (Jakarta: Republika Penerbit, 2018), 115.

⁶⁵ Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2001), 121.

⁶⁶ Ascarya, *Akad dan Produk Syariah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2011), 99.

لَتُضَيِّقُوا عَلَيْهِنَ ۚ وَإِنْ كُنَّ أُولَاتٍ حَمْلٌ فَأَنْفِقُوا عَلَيْهِنَّ
 حَتَّىٰ يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ ۚ فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ
 ۖ وَلَا تَمْرُوا بَيْنَكُمْ بِمَعْرُوفٍ ۚ وَإِنْ تَعَاَسَرْتُمْ فَيَضَعُوا لَهُ
 أُخْرَىٰ

Artinya: Tempatkanlah mereka (para istri) dimana kamu bertempat tinggal menurut kemampuanmu dan janganlah kamu menyusahkan mereka untuk menyempitkan (hati) mereka, dan jika mereka (istri-istri yang sudah ditalaq) itu sedang hamil, maka berikanlah kepada mereka nafkahnya hingga mereka bersalin, dan kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)mu untukmu maka berikanlah kepada mereka upahnya, dan musyawarahkanlah diantara kamu segala sesuatu dengan baik, dan jika kamu menemui kesulitan maka perempuan lain boleh menyusukan (anak itu) untuknya.⁶⁷

Firman Allah dalam surat Al- Qasas ayat 26:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ ۖ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ
 الْقَوِيُّ الْأَمِينُ

Artinya: Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: “ Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang

⁶⁷ M Quraish Shihab, *Tafsir al Misbah Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Quran* (Jakarta: Lentera Hati, 2002), 300.

kuat lagi dapat dipercaya”.⁶⁸

2) As –Sunnah

Hadits Riwayat Ibn Majah dari Ibnu Umar, bahwa Rosulullah SAW bersabda:

أَعْطُوا الْوَجَرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجْفَ عَرَقُهُ

Artinya: “Berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering”

Adapun maksud didalam hadits ini adalah menyegerakan untuk memberikan hak atau memberikan gaji kepada si pekerja setelah menyelesaikan pekerjaannya, dengan tidak menunda selagi mampu menunaikannya tepat waktu.⁶⁹

Hadits Riwayat Bukhari, dari Abu Hurairah, dari Nabi Muhammad SAW. Beliau bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: أَمَّا بَعَثَ اللَّهُ نَبِيًّا إِلَّا رَعَى الْغَنَمَ، فَقَالَ أَصْحَابُهُ: وَأَنْتَ؟ فَقَالَ: (نَعَمْ، كُنْتُ أَرْعَاهَا عَلَى قَرَارِيطِلَ لَا هَلْ مَكَّةَ)

Artinya: “Tidaklah Allah mengutus seorang nabi kecuali ia mengembala kambing.” Para sahabat beliau bertanya, “dan Engkau juga?” dan beliau menjawab, “iya, dulu aku mengembalikan kambing milik penduduk Makkah

⁶⁸ <https://tafsirq.com/28-al-qasas>, diakses pada tanggal 25 April 2020.

⁶⁹ Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), 277.

dengan mendapatkan upah beberapa qirath.”⁷⁰

3) Ijma’

Para Ulama’ pada zaman sahabat telah bersepakat atas kebolehan menggunakan akad ijarah yang didasari pada kebutuhan manusia, karena pada dasarnya manusia memiliki keterbatasan dan kekurangan, sehingga antar manusia satu dengan yang lainnya akan selalu terikat dan saling membutuhkan. Adanya akad ijarah ini juga dapat meringankan antara dua pihak dan termasuk salah satu bentuk tolong menolong yang telah diajarkan oleh agama.⁷¹

Pakar keilmuan dan cendekiawan sepanjang sejarah di seluruh negeri juga telah bersepakat atas legitimasi ijarah. Mulai dari beberapa nash yang ada, dan dapat dipahami bahwa ijarah telah disyariatkan didalam Islam

Ketika diperbolehkan melakukan akad jual beli, maka terdapat suatu kewajiban untuk membolehkan akad ijarah atas manfaat /jasa, karena pada hakikatnya akad ijarah juga sama dengan akad jual beli namun dibedakan dalam objeknya yakni manfaat/jasa. Dan dengan adanya ijma’ ini akan bisa memperkuat diperbolehkannya akad

⁷⁰ Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), 278.

⁷¹ Qamarul Huda, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Sukses Offset, 2011), 79.

ijarah.⁷²

c. Rukun dan Syarat Ijarah

Menurut Ulama' Hanafiyah rukun ijarah hanya ada satu, yaitu ijab dan qobul, yakni dengan ungkapan menyewakan dan persetujuan dari dua belah pihak yang bertransaksi.

Berikut beberapa rukun dalam akad ijarah, yakni:⁷³

1) Orang yang memberikan jasa (musta'jir)

Yakni memberikan jasa dalam bentuk tenaganya atau benda, dan mendapatkan upah.

2) Orang yang menggunakan jasa (mu'jir)

Yakni menggunakan jasa dalam bentuk tenaga atau benda dan kemudian memberikan sebuah upah.

3) Objek transaksi (ma'jur) adalah jasa

4) Imbalan (ujrah) adalah upah.

Adapun menurut jumhur ulama' rukun ijarah ada empat,

⁷² Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2008), 158.

⁷³ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh* (Jakarta: Prenda Media, 2003), 217.

yakni.⁷⁴

- 1) Sighat aqad, sighot yang artinya (ucapan) ijab dan qobul
- 2) Aqid, ada dua orang yang bertransaksi yakni mu'jir (orang yang menyewakan) dan musta'jir (orang yang menyewa)
- 3) Ujrah, upah atau sewa
- 4) Manfaat, manfaat disini adalah manfaat dari suatu barang yang disewa atau tenaga orang yang bekerja atau jasa. Jumhur ulama' mengatakan bahwa objek sewa didalam akad ijarah adalah bukan barang yang disewakan melainkan manfaat dari barang yang disewakan tersebut.

Sebagai bentuk transaksi, rukun diatas harus dipenuhi agar akad ijarah bisa dianggap sah.⁷⁵ Selain memenuhi rukun ijarah, ada juga syarat-syarat yang harus dipenuhi.

Adapun syarat-syarat didalam akad ijarah, secara garis besar dibedakan menjadi tiga yakni:

- 1) Syarat terjadinya akad

Syarat yang berkaitan dengan pihak yang melakukan akad, dan menurut ulama' Syafi'iyah dan Hanabilah disyaratkan kepada para pihak yang melakukan akad harus baligh dan berakal.⁷⁶

- 2) Syarat sah

⁷⁴ Helmi Karim, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1997), 34.

⁷⁵ Imam Mustofa, *Fiqh Mu'amalah Kontemporer* (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), 105.

⁷⁶ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), 232.

Syarat sah ijarah ini berkaitan dengan para pihak yang berakad, objek akad, upah, tempat dan akad itu sendiri.

Syarat sah akad ijarah adalah:

- a) Kerelaan kedua belah pihak
 - b) Adanya manfaat yang jelas terhadap objek akad, apabila objek akad tidak jelas maka akad tersebut tidak sah
 - c) Objek akad dapat diserahkan secara nyata (hakiki) dan syara'.
- 3) Syarat mengikat, yakni pada barang yang disewakan harus terhindar dari cacat dan akad harus terhindar dari udhur sehingga tidak merusak akad ijarah.⁷⁷

Fatwa DSN MUI No: 09/DSN-MUI/IV/2000 yang menetapkan mengenai ketentutan-ketentuan Ijarah, yakni:

- a) Objek ijarah adalah manfaat dari penggunaan barang dan jasa
- b) Manfaat dari barang dan jasa harus memiliki sifat yang diperbolehkan
- c) Adanya kesanggupan untuk memenuhi manfaat yang sesuai dengan syariah dan harus nyata
- d) Pembayaran sewa atau upah tidak harus uang tunai

⁷⁷ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), 233.

melainkan bisa berbentuk jasa (manfaat lain).

4) Syarat-syarat upah

Sayyid sabiq menyatakan bahwa upah harus berbentuk harta dengan nilai yang jelas, serta pembayarannya harus dilakukan dengan sesuai kesepakatan. Adapun dalam menentukan upah atau ujarah dapat ditentukan dengan kesesuaian jarak, tempat dan ukuran waktunya. Kebanyakan ulama' memperbolehkan membayar upah dengan selain bentuk uang, yakni dengan bentuk manfaat yang nilainya serupa dengan objek kontrak. Dan untuk pembayaran upah dalam syariat Islam diperbolehkan untuk membayar dimuka.⁷⁸

d. Macam-Macam Ijarah

Macam-macam ijarah dari segi objeknya terbagi menjadi dua, yakni:⁷⁹

1) Ijarah bersifat manfaat

Yakni dengan memindahkan hak memakai kepada orang lain dengan adanya imbalan dari (biaya sewa).

Misalnya: Sewa menyewa kendaraan, pakaian pengantin, rumah dan perhiasan.

2) Ijarah bersifat pekerjaan

⁷⁸ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh* (Jakarta: Prenada Media, 2003), 101.

⁷⁹ Laili Nur Amalia, "Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penerapan Akad Ijarah Pada Binis Jasa Laundry," *Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam*, No. 2 (2015): 170.

Dalam ijarah ini ada hubungannya dengan sewa jasa upah mengupah, yakni mempekerjakan jasa seseorang dengan upah sebagai imbalan jasa yang disewa. Artinya pihak yang membutuhkan keahlian atau tenaga atau jasa orang lain akan mempekerjakan seseorang yang mempunyai tenaga atau keahlian atau jasa dengan diberikan sebuah imbalan tertentu, yakni dengan mendapatkan upah, misalnya buruh bangunan, tukang jahit, pegawai pabrik, dll.

e. Berakhir nya Akad Ijarah

Suatu akad ijarah menjadi batal atau rusak menurut ulama' Fiqih apabila:

- 1) Salah satu dari rukun ijarah tidak ada, maka akad ijarah tidak bisa dilakukan, dan apabila tetap dilakukan maka ijarah tersebut tidak sah
- 2) Salah satu dari syarat-syarat ijarah yang tidak dipenuhi, maka akad ijarah yang dilaksanakan menjadi rusak
- 3) Dalam hal sewa menyewa dengan adanya barang yang rusak
- 4) Tenggang waktu yang disepakati dalam akad ijarah telah berakhir, apabila berbentuk upah maka seseorang berhak mendapatkan upah dari hasil pekerjaannya, apabila berupa barang (sewa kost atau rental motor) maka harus

dikembalikan kepada penyewa nya setelah masa sewa habis⁸⁰.

- 5) Meninggalnya salah satu pihak yang berakad, karena akad ijarah merupakan dua hal yang saling mengikat satu sama lain diantara pihak yang bersepakat, maka akad menjadi rukun dalam akad ini.
- 6) Musnahnya suatu manfaat dari barang atau jasa yang telah disepakati. Apabila dalam hal upah tidak terpenuhinya salah satu manfaat dari pekerjaan/jasa yang telah disepakati namun bila berupa barang apabila barang tersebut musnah atau hilang seperti rumah yang disewakan terbakar.
- 7) Adanya Udzur yang tidak terduga, misalkan pada akad sewa toko dengan pedagang lalu dagangan nya dicuri maka boleh dirusak kan akad nya. Sedangkan apabila dalam jasa upah terjadinya kecelakaan ataupun suatu hal yang tidak terduga disaat pekerja akan memenuhi kewajiban dalam kesepakatan sehingga menyebabkan berakhirnya akad tersebut.⁸¹

⁸⁰ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah* (Bandung: Al-Ma'arif, 1994), 28.

⁸¹ Haroen Naesron, *Fiqh Muammalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama: 2000), 236

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian diartikan sebagai prosedur dan tata cara yang digunakan dalam penelitian untuk mencapai tujuannya, termasuk berbagai metode statistika sebagai alat penelitian. Tujuan metode penelitian adalah untuk memberikan arah bagaimana suatu penelitian perlu dilakukan untuk mencapai tujuan yang hendak dicapai.⁸²

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian hukum empiris. Penelitian empiris yaitu penelitian dengan cara pendekatan fakta yang ada dengan jalan mengadakan pengamatan dan penelitian di lapangan,⁸³ kemudian dikaji dan ditelaah kembali dengan berdasarkan KUH Perdata dan Hukum Islam yang terkait sebagai acuan untuk memecahkan masalah pada penelitian ini. Penelitian hukum empiris ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana praktek hukum di masyarakat. Peneliti melakukan penelitian di lingkungan tertentu yaitu dilakukan di team member MSI Kota Malang dan stokist MSI Kota Malang.

B. Pendekatan Penelitian

Pendekatan adalah persoalan yang berhubungan dengan cara seseorang meninjau dan dengan cara bagaimana dia menghampiri

⁸² Agus, Pugu, Abuzar. *Metode Penelitian Survei*. (Jakarta, Penerbit IN MEDIA:2015). 60.

⁸³ Amiruddin dan Zainal Azikin, *Pengantar Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Rajawali Press, 2006), 19.

persoalan tersebut sesuai dengan disiplin ilmu yang dimilikinya. Sebagai upaya melihat permasalahan yang diteliti oleh peneliti menggunakan pendekatan kualitatif,⁸⁴ dalam pendekatan kualitatif ini peneliti mendapatkan gambaran umum secara kompleks, mendetail dan terperinci dari team member dan stokist MSI Kota Malang.

C. Lokasi penelitian

Tempat penelitian adalah tempat yang digunakan peneliti dalam melakukan penelitian untuk memperoleh data yang diinginkan. Lokasi penelitian yang dipilih oleh peneliti adalah dilaksanakan di Jl. Muharto Gang 5, Kel. Kotalama, Kec. Kedungkandang, Kota Malang, Jawa Timur 65136.

D. Metode Penentuan Subyek

Merupakan seorang responden atau orang yang akan dimintai penjelasan atau keterangan mengenai fakta maupun pendapat, sehingga subyek merupakan sumber informasi yang dibutuhkan oleh peneliti, yang akan digali hingga dapat mengungkapkan sebuah fakta yang ada dilapangan. Metode penentuan subyek yang digunakan dalam penelitian ini adalah random sampling yakni sebuah metode penarikan sampel yang dilakukan secara acak, dan tidak berdasarkan penilaian tertentu.⁸⁵ Sehingga dapat mengambil responden secara

⁸⁴ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research* (Yogyakarta: Penerbit Andi Yogyakarta, 2012), 149.

⁸⁵ Muhammad Teguh, *Metode Penelitian Ekonomi* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), 160.

acak, dan masih dalam lingkup team member MSI.

E. Jenis Dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian empiris yaitu berasal dari data primer, yakni, data yang langsung diperoleh dari masalah melalui wawancara. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas dua katagori yaitu data primer dan data sekunder.⁸⁶

1. Sumber Data Primer

Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari sumber pertama. Data primer diperoleh dari wawancara langsung kepada informan. Pada peneliti ini yang dijadikan sebagai data primer adalah informasi dari team member dan stokist MSI Kota Malang mengenai “Wanprestasi yang dilakukan oleh member dalam perjanjian multi level marketing pada PT. Mahkota Sukses Indonesia yang ditinjau dari KUH Perdata dan Fiqih muamalah”. Data diperoleh secara langsung dengan melakukan wawancara kepada informan, yakni Hanifah sebagai stokist MSI di Kota Malang. Kiromim dan ulfiah sebagai distributor MSI Kota Malang. Ulfiah, hikmah, chusnul, dan riska

⁸⁶ Murti Sumarni, *Metodologi Penelitian Bisnis* (Yogyakarta: Andi Offset, 2006), 85.

yang sebagai member MSI di Kota Malang.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data yang menguatkan sumber data primer meskipun tidak secara langsung terdapat kontak namun data-data yang dikonsumsi mampu memperjelas. Data sekunder juga merupakan sumber data yang membantu memberikan keterangan atau pelengkap sebagai bahan pembandingan, yakni bahan pustaka seperti beberapa literatur buku, jurnal maupun website yang berhubungan dengan obyek penelitian.⁸⁷

F. Metode Pengumpulan Data

Peneliti dapat memperoleh data yang akurat karena dilakukan dengan mengumpulkan data dari sumber data, baik sumber data primer maupun sekunder. Teknik pengumpulan data primer dan data sekunder yang digunakan adalah:

1. Wawancara (Interview)

Wawancara merupakan suatu bentuk komunikasi verbal. yakni semacam suatu percakapan yang bertujuan untuk memperoleh sebuah informasi dan memperoleh sebuah data secara langsung. Wawancara dibagi menjadi dua jenis, yakni

⁸⁷ Bambang Waluyo, *Penelitian Hukum dalam Praktek* (Jakarta: Sinar Grafika, 2007), 57.

wawancara berstruktur dan wawancara tidak berstruktur, wawancara berstruktur adalah wawancara yang sudah mempunyai daftar pertanyaan sebelum melakukan wawancara dan juga telah direncanakan secara rinci, jelas hingga bisa dijadikan sebagai pedoman wawancara.⁸⁸

Sedangkan pada penelitian ini, penulis menggunakan wawancara yang tidak terstruktur, yakni wawancara yang bersikap bebas dalam melakukan tanya jawab, tanpa terikat dengan pedoman wawancara, dan pertanyaan yang bersifat terbuka, sehingga peneliti tidak dapat menduga secara pasti jawaban yang akan diperoleh dan peneliti hanya dapat bersikap sebagai pendengar.⁸⁹

2. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen. Dapat berupa laporan kerja, notulen rapat, catatan khusus, catatan pribadi, buku harian, rekaman video dan juga beberapa foto yang sesuai dengan tema penelitian. Proses dokumentasi dalam penelitian ini dengan cara mengumpulkan bahan-bahan kepustakaan yang berupa peraturan undang-undang tentang persekutuan, beberapa

⁸⁸ Burhan Ashshofa, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Rineka Cipta, 2004), 59.

⁸⁹ Murti Sumarni, *Metodologi Penelitian Bisnis* (Yogyakarta: Andi Offset, 2006), 89.

hukum islam, dokumen perjanjian kemitraan.⁹⁰

G. Metode Pengolahan Data

Metode pengolahan data merupakan menguraikan data dalam bentuk kalimat yang teratur, runtun, logis, tidak tumpang tindih dan efektif sehingga memudahkan pemahaman dan interpretasi data. Dalam penelitian ini digunakan metode pengolahan data melalui beberapa tahap yaitu:⁹¹

1) Pemeriksaan data (editing)

Editing adalah tahap dimana perolehan data atau informasi diperiksa kembali apakah sudah lengkap dan sesuai dengan yang dibutuhkan untuk menemukan jawaban atas permasalahan yang diangkat oleh penulis. Serta untuk mengurangi adanya kesalahan dalam penelitian dan meningkatkan kualitas data.

2) Klasifikasi (classifying)

Proses klasifikasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah proses reduksi data yang dilakukan dengan cara pengelompokan. Mengkelompokkan data yang diperoleh dan disesuaikan dengan pola tertentu yang disusun oleh peneliti berfungsi untuk mempermudah pembacaan dan pemahaman

⁹⁰ Murti Sumarni, *Metodologi Penelitian Bisnis* (Yogyakarta: Andi Offset, 2006), 89.

⁹¹ Cholid Narbuko, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2007), 156.

atas data yang diperoleh.

3) Verifikasi (Ferifiying)

Tahapan selanjutnya yakni tahap verifikasi untuk membuktikan kembali apakah data-data yang didapat benar dan sesuai dengan penelitian. Tahap ini dilakukan dengan cara melakukan cross-check ulang terhadap subjek yang telah diteliti.⁹²

4) Analisis (analizing)

Proses selanjutnya adalah menganalisis data-data yang sudah terkumpul dari proses pengumpulan data yaitu melalui wawancara dan dengan sumber datanya seperti buku, kitab, jurnal dan lain sebagainya untuk memperoleh hasil yang lebih efisien dan sempurna sesuai dengan yang peneliti harapkan.

5) Kesimpulan (concluding)

Kesimpulan adalah langkah terakhir setelah dilakukan analisis pengambilan kesimpulan dari proses penelitian yang menghasilkan suatu jawaban atas semua jawaban yang menjadi generalisasi yang telah dipaparkan.⁹³

⁹² Murti Sumarni, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2006), 97.

⁹³ Ronny Hanitijo Soemitro, *Metode penelitian hukum dan jarumetri* (Jakarta: ghalia indonesia, 1998), 52.

BAB IV

PEMBAHASAN

Penelitian ini dilakukan kepada Stokits dan para member PT. Mahkota Sukses Indonesia yang bertempat di Kota Malang, dan yang akan diteliti adalah wanprestasi yang dilakukan oleh member dalam perjanjian mlm pada pt.mahkota sukses Indonesia ditinjau dari KUHPerdara dan fiqih muamalah

A. Gambaran Umum PT. Mahkota Sukses Indonesia

Perusahaan yang berdiri pada tanggal 4 juli 2014 dengan nama PT. Multy Sukses Internasional dan berganti nama pada tanggal 2 februari 2019 menjadi PT. Mahkota Sukses Indonesia dan bisa disebut dengan PT. MSI. Adanya inovasi dan perkembangan yang dilakukan oleh perusahaan MSI, hingga membuat perusahaan tersebut berganti nama.⁹⁴ PT. Mahkota Sukses Indonesia yang didirikan oleh Bapak Muhammad Daud, lahir di Metro Lampung pada tanggal 11 desember 1982. Sejak diusia muda, beliau sudah bekerja serabutan dan dengan tekad serta kegigihannya untuk maju dan sukses hingga bisa mendirikan suatu perusahaan, semangat beliau yang pantang menyerah hingga membuahkan kesuksesan dari hasil kerja keras beliau selama ini.⁹⁵

PT. MSI memiliki kantor pusat yang berlokasi di Jl Beran No. 01, Desa Pekarungan, Sidoarjo Jawa Timur. Dan telah memiliki pabrik

⁹⁴ <https://multysuksesindonesia.net/sistem/profil-perusahaan-msi> diakses pada tanggal 06 Mei 2020.

⁹⁵ Katalog PT. Mahkota Sukses Indonesia

sendiri yang telah diresmikan pada tanggal 9 september 2018, pabrik tersebut bertempat di Jl Raya Tapos No. 99, Cimpaeun Tapos Depok Jawa Barat. Perusahaan MSI juga memiliki sebuah support system yang terletak di Kota Tangerang, yakni MS2I (Multy Support System Internasional) yang diresmikan pada tanggal 10 oktober 2016. Berkantor di Golden City Bussiness Park, Jl. KH. Hasyim Ashari No. 118 Blok B5 Cipondoh Tangerang Banten. Pada kurun waktu 2,5 tahun yakni pada periode 4 juli 2014 hingga 31 desember 2016, mitra MSI telah mencapai lebih dari dua juta member dan terus bertambah hingga saat ini.⁹⁶

PT. Mahkota Sukses Indonesia (MSI) yang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang kesehatan dan kecantikan. Cita-cita PT. MSI adalah ingin mengangkat nama baik bisnis Multi Level Marketing dengan memberikan sebuah kesuksesan bagi seluruh mitra MSI, sesuai dengan semboyan yang selalu didengungkan oleh pendiri perusahaan MSI, yakni “Bersama meraih sukses” dengan membawa para mitranya menjadi seorang pebisnis yang handal dan mandiri.⁹⁷ Adapun keunggulan dari bisnis MSI, yakni:⁹⁸

1. MSI tidak ada target belanja bulanan,
2. tidak ada tutup poin disetiap akhir bulan,
3. tidak ada reset poin,

⁹⁶ Katalog PT. Mahkota Sukses Indonesia

⁹⁷ <https://msisejahtera.online/profil-perusahaan/>, diakses pada tanggal 06 Mei 2020.

⁹⁸ <https://multysuksesboyolali46.blogspot.com/2017/04/sistem-bisnis-msi.html>, diakses pada tanggal 06 mei 2020.

4. keanggotaan berlaku selamanya, dan dapat diwariskan,
5. tidak perlu stok barang sendiri (karena sudah ada stokist di setiap kota),
6. dan juga tidak terkendala dengan modal dan waktu.

Perusahaan MSI merupakan perusahaan networking yang legal karena telah memiliki ijin resmi dari pemerintah dengan adanya dokumen perizinan yang sesuai dengan syarat Pemerintah Indonesia, yakni Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), dan juga Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL), serta produk perusahaan MSI telah diakui oleh Badan Pengawasan Obat dan Makanan (BPOM), dan untuk kehalalan produknya telah diakui oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI), sehingga dapat dipasarkan secara bebas oleh perusahaan tersebut.⁹⁹

Adapun Visi dan Misi PT. Mahkota Sukses Indonesia, yakni:

Visi: Menjadikan PT. Mahkota Sukses Indonesia sebagai perusahaan networking kelas dunia yang mampu memberikan kesuksesan bagi semua mitranya.

Misi: Membina mitra MSI menjadi seorang pebisnis jaringan yang berkarakter, beretika, mandiri dan sukses.

Motto: "Bersama Meraih Sukses."¹⁰⁰

Perusahaan MSI merupakan perusahaan yang memiliki ratusan stokist yang telah tersebar di seluruh Indonesia, dan salah satunya

⁹⁹ Katalog PT. Mahkota Sukses Indonesia

¹⁰⁰ <https://multysuksesindonesia.net/sistem/profil-perusahaan-msi>, diakses pada tanggal 06 mei 2020.

yakni stokist yang didirikan oleh Hanifah berlokasi di Jl Muharto Gg 5, Kecamatan Kedungkandang, Kota Malang. Menurut Hanifah selaku stokist MSI di kota malang menjelaskan secara singkat pengertian stokist

“Stokist adalah pihak yang menjadi wakil dari penjualan produk perusahaan tertentu, adapun dalam bisnis multi level marketing stokist diartikan dengan partner perusahaan, yang bertugas untuk mendistribusikan barang atau produk-produk perusahaan yang dibutuhkan baik untuk member baru atau untuk member-member lainnya yang ingin melakukan pembelian. Begitu pula dengan perusahaan MSI juga memiliki sebuah stokist disetiap kotanya, yang bertujuan untuk membantu memasarkan produk perusahaan, dan memudahkan team member MSI untuk mendapatkan sebuah barang atau produk dari perusahaan.”¹⁰¹

Produk-produk yang ditawarkan oleh para stokist terdiri dari 2 paket, yang dimulai dari produk plan A (regular) seharga 400.000 dan produk plan platinum seharga 1.000.000/lebih. Adapun beberapa produk regular, yakni: Gold Beauty Silver Series, Elprima Propolis, Cerhat, Face Mist, Fito Green, D’ Green Kohie, Sabun Bamboo Charcoal, Gold Sweetener, Zirantd Blue, Aloevera Gel, Garte. Dan adapun produk-produk platinum, yakni: Bio Simapro, Body Loti, Glowing Serum, Gamat, Mahkota Raya, Facial Scrub.¹⁰² Produk-produk ini memiliki kandungan dan manfaat yang berbeda-beda, berikut penjelasannya:

1. Msi Gold Beauty Silver Series, yang terdiri dari facial cleanser, toner, day cream, sun screen, serum dan night cream, yang

¹⁰¹ Hanifah, wawancara, (Malang, 02 Mei 2020).

¹⁰² <https://msibiospray.com/>, diakses pada tanggal 10 Mei 2020.

berfungsi untuk mencerahkan kulit wajah.

2. Elprima Propolis sebagai pengobatan penyakit yang berhubungan dengan virus, bakteri, jamur, penyakit TBC, flu, dan demam berdarah.
3. Face Mist memberikan nutrisi kedalam kulit wajah sehingga membantu melembabkan kulit, mengencangkan kulit dan lain-lain.
4. Fito Green, dengan kandungan ekstrak buah apel dan glukosa, yang berfungsi sebagai penyembuhan jerawat, menghilangkan flek hitam¹⁰³
5. D'Green Kohie adalah minuman kopi hijau yang berfungsi sebagai penurun berat badan, dengan kandungan ekstrak buah apel, buah apukat, teh hijau, lidah buaya, buah mengkudu dan kopi hijau pilihan.
6. Sabun Bamboo Charcoal, dengan kandungan vitamin B3, collagen, dan aloe vera, untuk mencerahkan, penyembuhan jerawat.¹⁰⁴
7. Aloe vera Gel merupakan pelembab berbentuk gel yang dapat membantu menyehatkan dan menghaluskan kulit,
8. Bio Simapro, bermanfaat untuk menjaga daya tahan tubuh, membantu memulihkan kesehatan, dan untuk pengobatan penyembuhan penyakit.

¹⁰³ Katalog PT. Mahkota Sukses Indonesia

¹⁰⁴ <https://msibiospray.com/msi-bamboo-charcoal-soap/>, diakses pada tanggal 10 mei 2020.

9. Body Lotion merupakan lotion untuk perawatan kulit dengan kandungan utama glutathione dan collagen.
10. Glowing Serum membantu dalam merawat kulit wajah agar menjadi semakin cerah, sehat, dan kencang.

PT. Mahkota Sukses Indonesia juga masih mempunyai beberapa produk yang berkualitas lainnya, dan semua produk-produk yang diproduksi oleh PT. MSI merupakan produk lokal asli Indonesia dan semua produknya sudah memiliki perizinan.¹⁰⁵

B. Sistem Bisnis Multi Level Marketing PT. Mahkota Sukses Indonesia

1. Sistem Perekrutan Anggota

Mengenai sistem perekrutan anggota, semua member MSI diharuskan untuk merekrut member baru, sebagaimana penjelasan Ibu Hanifah sebagai stokist MSI

“bahwa tentang perekrutan anggota memang diharuskan dalam bisnis MSI, dikarenakan dengan adanya banyak downline dapat membantu seorang distributor membesarkan jaringannya dan dapat bekerja dengan team tidak harus bekerja sendiri atau berdiri sendiri. Namun jarang jika orang-orang langsung tertarik dengan bisnis MSI dan langsung join member, akan tetapi hal tersebut tergantung pada bagaimana cara distributor menarik pelanggan atau orang lain untuk bergabung dalam bisnis MSI.

Adapun cara untuk merekrut member baru, yakni dengan memperkenalkan produk unggulan MSI, dan jelaskan kandungan dan manfaat-manfaatnya, mengajak untuk mengikuti home sharing MSI yang biasa dilakukan sebulan sekali, menjelaskan tentang sistem bisnis MSI, beri argumen positif tentang bisnis MSI, menceritakan tentang kesuksesan para member MSI, serta menjelaskan adanya pendapatan berupa penjualan produk dan bonus.

¹⁰⁵ Katalog PT. Mahkota Sukses Indonesia.

Sehingga mereka pun dapat tertarik untuk bergabung dalam bisnis MSI.”¹⁰⁶

PT. Mahkota Sukses Indonesia memberikan ketentuan terhadap seseorang yang ingin bergabung dalam bisnis MSI, dengan diwajibkan membeli satu paket produk Plan A seharga 400.000, dan setelah mendaftarkan dirinya untuk bergabung dalam bisnis MSI, member baru tersebut mendapatkan sebuah katalog dan 1 pin aktivasi atau satu hak usaha yang disebut (id member). Id member adalah nomor keanggotaan seorang member atau identitas member yang digunakan dalam menjalankan kegiatan bisnisnya.¹⁰⁷ Menurut Ulfiatun Ghoiroh sebagai distributor MSI telah menjelaskan tentang kegunaan dari id member yakni

“Kegunaan dari id member dalam bisnis MSI adalah digunakan untuk order di seluruh stokist di Indonesia, dikarenakan ketika para member membeli sebuah produk akan ditanya nomor id member. Serta sebagai nomor identitas para member yang digunakan untuk login di web MSI, dan juga bisa digunakan untuk mencairkan sebuah bonus atau komisi didalam web MSI.”¹⁰⁸

2. Perjanjian MLM Para Member MSI

Adapun seorang upline dan downline yang terikat dengan sebuah perjanjian multi level marketing pada PT. MSI bahwa: Seorang member MSI yang terdiri dari upline dan downline harus melakukan hak dan kewajibannya yakni sebagai berikut:¹⁰⁹

¹⁰⁶ Hanifah, wawancara, (Malang, 07 Mei 2020).

¹⁰⁷ Home Sharing MSI, pada tanggal 7 mei 2020

¹⁰⁸ Ulfiatun Ghoiroh, wawancara, (Malang, 07 Mei 2020).

¹⁰⁹ Katalog PT. Mahkota Sukses Indonesia.s

a. Hak member MSI

- 1) Mendapatkan produk yang berkualitas dengan harga yang telah ditentukan oleh perusahaan,
- 2) Mendapatkan perlakuan yang sama dari perusahaan (tidak memandang tingkatan posisi),
- 3) Mendapatkan bonus sesuai dengan prestasi member dalam menjalankan bisnis,
- 4) Mendapatkan semua penjelasan dan informasi yang jelas dari perusahaan mengenai produk-produk yang dimiliki oleh perusahaan,
- 5) Mendapatkan pelatihan, bimbingan, pengarahan mengenai sistem bisnis yang ada pada perusahaan baik dari perusahaan maupun dari upline.

b. Kewajiban member MSI

- 1) Para member baik upline/downline diwajibkan untuk (bekerjasama) atau sama-sama bekerja/berbisnis,
- 2) Para member diharuskan untuk membangun jaringan yang luas/ dalam jumlah yang tidak terbatas,
- 3) Wajib melakukan penjualan produk,
- 4) Memasarkan produk perusahaan dengan memberikan

informasi yang benar dalam menjelaskan kualitas produk,

- 5) Para member juga diharuskan untuk merekrut member baru.
- 6) Dan untuk seorang upline diwajibkan untuk mensponsori, memberikan pelatihan, melakukan pembinaan, pengawasan dan membimbing downlinenya dengan benar.

Para member bertanggung jawab untuk tidak menjual/mengedarkan produk yang sudah tidak layak pakai/konsumsi, serta wajib mematuhi dan memahami segala ketentuan dan syarat yang telah ditentukan oleh perusahaan.”¹¹⁰

c. Sistem Penjualan Produk Dalam Bisnis MSI

Pada perusahaan MSI, semua orang bisa membeli produk MSI tanpa harus menjadi member, yakni dengan membeli melalui stokist, dan melalui seorang distributor, diperbolehkan membeli ecer dengan mendapatkan harga konsumen. Jika membeli langsung 1 paket akan mendapatkan harga member, maka otomatis akan menjadi member MSI dan untuk pembelian berikutnya akan mendapatkan sebuah cashback atau bonus. Perbedaan antara harga ecer konsumen dan harga member

¹¹⁰ Katalog/ buku panduan PT. Mahkota Sukses Indonesia

kurang lebih 20% dari harga member.¹¹¹

Penjualan produk MSI yang dilakukan oleh team member menurut Hikmatul Mukaromah sebagai member MSI:

“Bahwa penjualan produk dapat dilakukan secara offline dan online, yakni melalui media sosial, website, aplikasi shopee, lazada, bukalapak, tokopedia, dll. Perusahaan MSI tidak mewajibkan membernya untuk melakukan penjualan produk, dan diperbolehkan untuk menjadi konsumen saja atau digunakan secara pribadi. Jika hanya digunakan secara pribadi dan tidak menggunakan bisnisnya, otomatis tidak melakukan perekrutan member baru, maka tidak akan mendapatkan pendapatan, akan tetapi jika melakukan pembelian 1 paket lagi, dia akan mendapatkan cashback atau bonus atas pembelian 1 paketnya.

Jika seorang member melakukan penjualan atau melaksanakan bisnisnya dan melakukan perekrutan member baru serta berhasil membinanya, maka member tersebut akan mendapatkan keuntungan dari penjualannya, dan berhak mendapatkan pendapatan bonus berlipat-lipat. Dapat disimpulkan bahwa produk MSI boleh dijual belikan dan boleh hanya digunakan untuk pribadi.¹¹²

d. Sistem Marketing Plan PT. Mahkota Sukses Indonesia

Sistem bisnis MSI menggunakan marketing plan dengan konsep membangun dua grup, yakni membangun kaki kiri dan kaki kanan, dengan konsep tersebut menjadikan adanya perhitungan bonus yang sederhana dan transparan, sehingga dapat memberikan sebuah bonus secara bulanan hingga harian.¹¹³

¹¹¹ <https://msibisnis.com/sistem-bisnis-msi-2/>, diakses pada tanggal 10 mei 2020.

¹¹² Hikmatul Mukaromah, wawancara, (Malang, 08 Mei 2020).

¹¹³ <https://multysuksesindonesia.net/>, diakses pada tanggal 11 mei 2020.



Sumber: Screenshot website member msi akun chusnul
chotimah

PT. Mahkota Sukses Indonesia memiliki 2 plan marketing, yakni plan A (regular), dan plan platinum, dan kedua plan tersebut memiliki sistem yang berbeda-beda, yang akan dijelaskan sebagai berikut:¹¹⁴

1) Plan A (regular)

Plan regular atau yang disebut dengan plan A adalah plan yang otomatis didapatkan saat mendaftar sebagai member MSI atau bisa disebut dengan plan wajib MSI. Setiap pembelian paket plan A akan mendapatkan 1 hak usaha (1 id member) dengan harga produk plan A seharga 400.000 sepaket. Dalam plan A terdapat tiga jenis bonus, yakni

¹¹⁴ <https://msibisnis.com/marketing-plan-msi/>, diakses pada tanggal 11 mei 2020.

berupa bonus reward, bonus pasangan, dan bonus sponsor.

2) Plan platinum

Plan platinum adalah plan extra MSI yang merupakan jalan tercepat untuk meraih sukses dengan mendapatkan bonus besar di bisnis MSI, yang dipersembahkan oleh perusahaan bagi setiap member yang serius menjalankan bisnis MSI, yang dapat diuraikan sebagai berikut:

- a) Plan platinum adalah cara tercepat untuk meraih sukses di bisnis MSI
- b) Plan platinum bisa diaktifkan atau dijalankan setelah melakukan pembelian paket regular atau plan A terlebih dahulu
- c) Setiap pembelian paket platinum, maka member MSI berhak mendapatkan member platinum
- d) Pembelian 1 paket produk platinum seharga 1.000.000 rupiah
- e) Dan mendapatkan bonus platinum sebesar 200.000 rupiah.¹¹⁵

e. Sistem Pendapatan Bonus MSI

Pendapatan MSI selain dari keuntungan penjualan produk, juga bisa didapatkan dari pendapatan bonus, yang terbagi menjadi empat yakni bonus sponsor, bonus reward, bonus

¹¹⁵ <https://msibisnis.com/marketing-plan-msi/>, diakses pada tanggal 11 mei 2020.

pasangan, dan bonus platinum, dan segala jenis bonus tersebut diberikan secara tunai berupa uang cash yang akan ditransfer ke rekening masing-masing member.

- 1) Bonus sponsor adalah bonus pembelian satu paket yang terdapat pada plan A (regular), bonus tersebut diberikan kepada setiap member MSI yang telah membeli 1 paket produk seharga 400.000. Selain dengan pembelian 1 paket produk, bonus sponsor juga bisa didapatkan dengan cara perekrutan member baru, apabila berhasil mensponsori atau merekrut orang lain untuk bergabung dalam bisnis MSI atau join member di bisnis MSI, maka akan mendapatkan bonus sponsor sebesar 50.000 rupiah dan bonus tersebut dapat dicairkan dengan kelipatan 250.000 rupiah.¹¹⁶

Dalam bisnis MSI seorang upline atau distributor diharuskan untuk merekrut member baru sebanyak-banyaknya. Menurut Ulfiatun Ghoiroh sebagai distributor MSI yang menjelaskan tentang pendapatan bonus sponsor:

“Adanya pendapatan sebuah bonus sponsor ini dapat membuat semangat dan dapat memotivasi para upline atau distributor untuk mencari member baru sebanyak-banyaknya sebagai downlinenya, karena dengan merekrut member baru otomatis seorang upline atau distributor bisa mendapatkan bonus sponsor. Jadi bonus sponsor ini adalah bonus yang bisa didapatkan dengan pembelian paket produk plan A, baik untuk diri sendiri maupun orang lain.”¹¹⁷

¹¹⁶ <https://msibisnis.com/marketing-plan-msi/>, diakses pada tanggal 11 mei 2020.

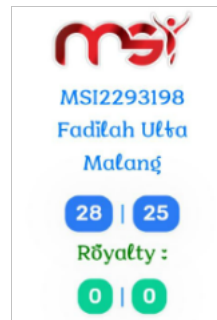
¹¹⁷ Ulfiatun Ghoiroh, wawancara, (Malang, 07 Mei 2020).

2) Bonus reward adalah bonus yang diberikan oleh perusahaan terhadap member MSI, sebagai apresiasi perusahaan terhadap member yang aktif, yang mampu membentuk dan mengembangkan tim kerjanya. Bonus tersebut dapat diperoleh ketika seorang member mampu mencapai titik tertentu didalam jaringannya, dengan tanpa reset poin ke nol dan bonus yang berlaku akumulatif sepanjang masa. Bonus reward yang diakumulasikan dari semua jumlah id member di jaringan kaki kiri dan kaki kanan, baik dari penjualan sendiri atau dari downline yang aktif sehingga dapat bertumbuh secara seimbang. Dengan begitu bonus dapat diperoleh oleh seluruh member yang mampu mencapai tingkatannya, adapun tingkatan bonus reward:¹¹⁸

- a) Jumlah id jaringan kaki kiri 25 : kaki kanan 25 = maka mendapatkan bonus sebanyak 1.000.000 (disebut leader)
- b) 150 kaki kiri : 150 kaki kanan = 5.000.000 (disebut emerald)
- c) 500 kaki kiri : 500 kaki kanan = 15.000.000 (disebut diamond)
- d) 5.000 kaki kiri : 5.000 kaki kanan = 150.000.000 (disebut crown)
- e) 15.000 kaki kiri : 15.000 kaki kanan = 400.000.0000

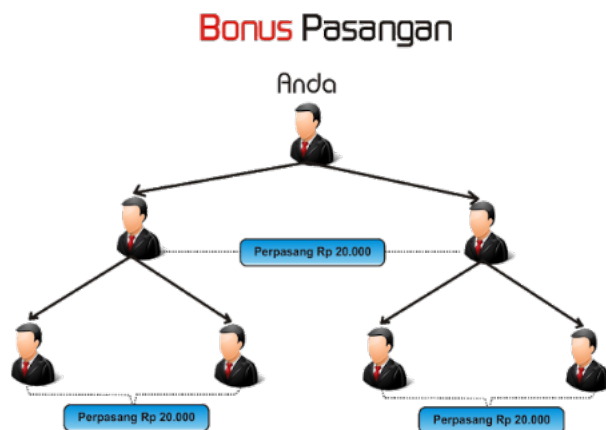
¹¹⁸ <https://msibisnis.com/marketing-plan-msi/>, diakses pada tanggal 11 mei 2020.

(disebut royal crown).



Sumber: Screenshot akun Distributor MSI Fadilah Ulfa

- 3) Bonus pasangan adalah bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada setiap member, yang didalam jaringan dibawahnya terjadi keseimbangan, yakni membentuk pasangan kanan dan kiri, dan setiap terjadi pasangan akan mendapatkan bonus sebesar 20.000 rupiah.¹¹⁹



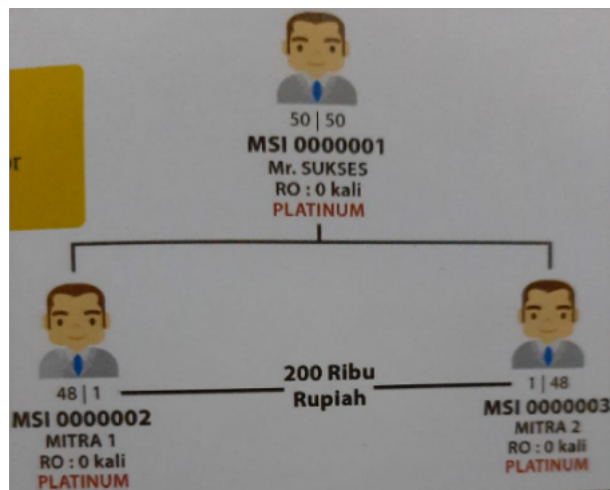
Sumber: Website PT. Mahkota Sukses Indonesia

- 4) Bonus platinum adalah bonus yang hanya bisa didapatkan oleh para member platinum, dengan cara mengupgrade id

¹¹⁹ <https://msibisnis.com/marketing-plan-msi/>, diakses pada tanggal 11 mei 2020.

member atau hak usaha regular ke plan platinum. Bonus platinum berupa bonus pasangan yang diberikan kepada para member platinum sebanyak 200.000 rupiah, dengan terjadinya satu pasangan id platinum yakni (id dikaki kanan dan id di akaki kiri).

Namun bonus platinum tidak bisa langsung dicairkan, akan tetapi bonus tersebut harus diakumulasikan hingga terkumpul 10 juta rupiah, dengan terbentuknya 50 pasang id platinum, yakni 50 id dikaki kiri dan 50 id dikaki kanan.¹²⁰



Sumber: Katalog PT. Mahkota Sukses Indonesia

Pembagian bonus perusahaan MSI menurut Kiromim Baroroh sebagai distributor MSI:

“Bahwa pembagian bonus pada PT. MSI dilakukan dengan adil dan tidak ada kecurangan atau pemanfaatan secara sepihak, jadi bonus yang didapatkan sudah sesuai dengan apa yang dikerjakan. Akan tetapi jika seorang

¹²⁰ Katalog PT. Mahkota Sukses Indonesia

distributor telah berhasil melakukan perekrutan member baru dan bergabung dibawah jaringannya, yang disebut dengan downline dan berhasil memiliki jaringan yang aktif dibawahnya, maka distributor tersebut mendapatkan bonus berupa bonus reward. Perusahaan PT. Mahkota Sukses Indonesia yang menawarkan berbagai produk, mulai dari produk kecantikan hingga kesehatan dan juga memberikan sebuah peluang bisnis dengan model multi level marketing, serta adanya keuntungan yang dapat diperoleh dari pendapatan penjualan produk dan pendapatan pada bisnisnya.

Akan tetapi banyak orang yang hanya ingin membeli dan memakai produknya saja dan tidak tergiur dengan melakukan bisnisnya, namun ada pula yang tidak tergiur dengan produknya sama sekali tetapi ingin menjalankan bisnisnya karena tergiur dengan bonus yang akan didapatkan. Kebanyakan member MSI yang berada di kota malang memilih bisnis MSI sebagai penghasilan sampingan dengan tanpa mengganggu kuliah, karir dan pekerjaan yang lainnya.”¹²¹

Adapun keunggulan sistem bisnis multi level marketing menurut

Hanifah sebagai distributor sekaligus Stokist MSI yakni:

“Adanya produk yang bagus dan berkualitas dengan banyaknya testimoni dari konsumen, serta memiliki sistem kerja yang simple tidak ribet, tidak ada tutup poin ataupun poin hangus. Dalam bisnis MSI juga sering dilakukan pertemuan atau training sebagai sharing dan silaturahmi sesama member MSI, yang tujuannya adalah memberikan semangat dan memotivasi terhadap semua member dalam mengembangkan jaringannya, dan meningkatkan jaringannya hingga mendapatkan bonus yang tinggi.

Training dilakukan sebulan sekali dengan dilakukan digedung atau hotel dengan jumlah anggota lebih banyak dari home sharing, home sharing juga sama-sama training hanya saja dilakukan dirumah salah satu member dengan anggota lebih sedikit sekitar 20 orang. Dalam pertemuan tersebut seorang distributor dituntut untuk memberikan penjelasan mengenai profil perusahaan, kegunaan dan manfaat dari produk, dan sistem marketing plan yang dijalankan, agar semua member MSI dalam menjalankan

¹²¹ Kiromim Baroroh, wawancara, (Malang, 08 mei 2020).

bisnisnya telah mengetahui tentang bisnis MSI secara utuh atau keseluruhan serta dalam menjalankannya tidak bertentangan dengan kaidah hukum islam.”¹²²

Dalam bisnis MSI dengan adanya sertifikasi halal dari MUI didalam semua produknya yang membuat konsumen tidak ragu untuk membelinya dan memakainya serta banyak para member yang merekomendasikan produk MSI terhadap konsumen dengan keluhan yang berbeda-beda dan dengan adanya label halal yang dapat meyakinkan konsumen untuk membelinya. Menurut Chusnul Chotimah sebagai distributor MSI yang mengatakan bahwa:

“Semua produk MSI memang sudah mendapatkan sertifikat halal dari MUI dan sudah ber BPOM. Mayoritas konsumen dan member MSI beragama islam, maka harus berhati-hati dalam menjalankan bisnisnya, dan yang terpenting adalah kehalalannya.”¹²³

Didalam bisnis tersebut tidak hanya menjual produk yang berbentuk barang saja, melainkan juga produk jasa dengan adanya imbalan berupa bonus dari perusahaan. Produk MSI sudah mendapatkan sertifikat halal dari MUI, akan tetapi bagaimana dengan produk jasa yang diterapkan oleh semua member MSI. Didalam bisnis MLM tentang pemberian bonus oleh perusahaan kepada para distributor atau para member menurut fiqih muamalah bonus tersebut disebut dengan *ujrah*, dengan adanya upah yang diberikan kepada para member atas jasa pekerjaannya. Dikarenakan didalam

¹²² Hanifah, wawancara, (Malang, 07 mei 2020)

¹²³ Chusnul Chotimah, wawancara, (Malang 10 mei 2020).

bisnis MSI hanya yang bekerja yang akan dibayar.

Berikut hasil wawancara dengan member MSI Riska Nur, mengenai tentang banyaknya bonus yang sudah didapatkan, bahwa mbak riska bergabung dalam bisnis MSI kurang lebih lima bulan dan sudah mendapatkan bonus reward sebanyak 2 kali dengan jumlah sebesar 2.000.000 pada bulan januari dan maret, mbak riska masih memiliki kedudukan sebagai leader dan sudah memiliki downline 1 orang, yang selalu dilakukan pembinaan setiap minggunya, yang dilakukan melalui whatsapp atau bertemu langsung, dilakukan pembinaan agar downline tidak merasa kesulitan untuk menjalankan bisnisnya dan adanya kerja keras untuk berbisnis. Hal tersebut merupakan kerja keras seorang upline untuk mengembangkan jaringannya dan mendapatkan bonus reward sebanyak-banyaknya.¹²⁴

Adapun hasil wawancara dengan chusnul chotimah sebagai leader dari bisnis MSI di Kota Malang, beliau sudah lebih dari satu tahun menjalankan bisnis MSI, dengan memiliki 3 downline atau 3 anak jaringan dibawahnya dan telah mendapatkan banyak bonus reward selama ini, akan tetapi kewajibannya sebagai upline seperti harus membina downlinenya, melakukan pengawasan, melakukan home sharing, tidak bisa dilakukannya, dikarenakan leader chusnul disibukkan dengan usahanya yang lain yakni mempunyai sebuah toko. Sehingga leader chusnul tidak bisa melakukan pembinaan,

¹²⁴ Riska Nur, wawancara, (Malang 10 mei 2020).

akan tetapi jika ada pertanyaan dari para downlinenya beliau masih bisa untuk menjawabnya.¹²⁵ Dalam hal ini para downline dari leader chusnul berjalan sendiri dalam bisnisnya tanpa adanya pembinaan atau bimbingan serta motivasi dari uplinenya.

Menurut ibu Hanifah sebagai stokist MSI didalam wawancaranya, yang mengatakan bahwa:

“Menjadi seorang stokist dalam bisnis MSI harus bisa memperkenalkan produk-produk MSI kepada masyarakat, serta harus menyiapkan stock barang atau produk untuk dipasarkan sesuai dengan kebutuhan team member dan orang lain yang ingin membeli produk MSI, intinya stokist ini harus siap untuk memasarkan produk-produk MSI.”

Ibu Hanifah bergabung dalam bisnis MSI pada bulan juni 2018, karena menurut beliau produk MSI sangat bagus dan bermanfaat serta adanya bonus yang sangat menjanjikan yang membuat ibu hanifah tergiur untuk gabung dalam bisnis MSI. Beliau bekerja keras dan bersemangat hingga bisa sampai pada titik ini, dengan mendapatkan kedudukan diamond dalam bisnis MSI dan telah mendaftarkan dirinya sebagai stokist pada tahun 2019 dan berjalan hingga saat ini. Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi jika ingin menjadi stokist MSI menurut Ibu Hanifah:

“Adapun syarat menjadi stokist MSI yakni siap melakukan penyetokan produk dengan belanja awal 50 paket, dan melakukan pembelanjaan kedua dengan membeli 25 paket, dan sebagai stokist MSI memiliki potongan harga dengan setiap paketnya sebanyak 5.000 rupiah hingga 10.000 rupiah.”

¹²⁵ Chusnul Chotimah, wawancara, (Malang 10 mei 2020).

Ibu Hanifah sebelum menjadi stokist, telah melewati tahapan menjadi distributor dengan sama-sama menyetok barang akan tetapi tidak sebanyak dan selengkap sebagai stokist, hanya menyetok beberapa paket dan selalu melakukan pembinaan kepada para downlinenya agar bisa mendapatkan bonus reward dan bisa sukses berkat bisnis MSI. Melakukan pembinaan dan terus memberikan motivasi terhadap para downline bisa membantu dalam mengembangkan jaringannya dan membuat jaringan dibawahnya aktif, dan ketika jaringan dibawahnya aktif seorang distributor tidak perlu bekerja terlalu keras sudah bisa mendapatkan bonus reward setiap harinya.¹²⁶

Menurut distributor MSI Kiromim Baroroh yang biasa dipanggil mbak mimim menjelaskan tentang tugas dari seorang distributor dalam bisnis MSI:

“Seorang distributor harus lebih semangat dan selalu memotivasi downlinenya agar bisa tetap aktif dan semangat dalam melakukan bisnis MSI hingga dapat memperluas jaringannya dan mendapatkan bonus reward sebanyak-banyaknya. Seorang distributor yang telah memiliki banyak downline harus siap melakukan kegiatan bisnis dengan menyetok produk lebih banyak dibanding sebagai member biasa dikarenakan seorang distributor harus menyiapkan atau mereadykan produk beberapa paket untuk para downlinenya, dan diharuskan untuk melakukan pembinaan terhadap downlinenya,”

Mbak mimim selalu melakukan pembinaan setiap minggunya dengan diadakan home sharing di rumah salah satu member sesuai

¹²⁶ Hanifah, wawancara, (Malang, 7 Mei 2020).

jadwalnya.¹²⁷ Menurut Ulfiah sebagai distributor MSI didalam wawancaranya mengatakan bahwa telah bergabung dibisnis MSI pada tahun 2019, menurut ulfiah tentang bisnis MSI adalah:

“Bisnis MSI bagus karena menyediakan produk yang tidak abal-abal dan produknya bisa dipakai sendiri atau bisa dijual lagi, menjalankan bisnis MSI sangatlah menguntungkan dengan melakukan penjualan produk dapat mendapatkan keuntungan dan mendapatkan pendapatan bonus sebanyak banyaknya dan setiap seminggu sekali bisa mendapatkan dan merasakan pendapatan dari semua bonus-bonus MSI.”

Ulfiah sudah mendapatkan 2 member dibawahnya yang disebut dengan downline, namun dalam hal pembinaan dan pengawasan ulfiah tidak bisa melakukannya karena para downlinenya yang sibuk bekerja sehingga tidak ada waktu senggang untuk mengikuti home sharing atau peretemuan-pertemuan yang lainnya, para downline ulfiah adalah seorang pekerja dan menjalankan bisnis MSI hanya sebagai sampingan untuk mendapatkan penghasilan tambahan, akan tetapi downline tersebut tetap aktif dalam bisnis MSI walaupun tidak bisa mendapatkan pembinaan dan pengawasan. Ulfiah yang sebagai upline masih bisa merasakan pendapatan bonus reward karena kerja kerasnya dan kerja keras para downlinenya.¹²⁸

Adapun hasil wawancara terhadap distributor MSI ibu Fadilah Ulfa, bahwa Ibu Fadilah sudah menjadi bagian dari bisnis MSI berjalan lebih dari satu tahun, dan sudah mendapatkan downline sebanyak 5 orang, namun dalam hal pengawasan dan pembinaan ibu

¹²⁷ Kiromim Baroroh, wawancara, (Malang 08 mei 2020).

¹²⁸ Ulfiatun Ghoiroh, wawancara, (Malang, 07 Mei 2020).

fadilah hanya melakukannya pada pertemuan pertama, dan membiarkan para downlinenya bekerja dan berjalan sendiri. Distributor fadilah melakukannya agar para downlinenya bisa mandiri tanpa adanya bimbingan terus menerus dan tidak tergantung terhadapnya, beliau hanya memotivasi agar bersemangat berbisnis dan tanpa melakukan pembinaan.

Menurut beliau melakukan pembinaan terhadap downline hanya cukup diawal saja, dan beliau mengatakan bahwa para downlinenya bisa sukses di bisnis MSI hingga sekarang masih tetap aktif dalam menjalankan bisnis MSI dan sudah mendapatkan bonus berkali-kali lipat. Ibu Fadilah dalam menjalankan bisnis MSI telah mendapatkan bonus reward dengan kedudukan diamond yang telah mendapatkan bonus reward sebanyak 15.000.000 dan mendapatkan bonus 1 juta berkali-kali, beliau bisa mendapatkan bonus tersebut dikarenakan terus bekerja keras dalam berbisnis dan adanya jaringan dibawahnya yang aktif.¹²⁹

Dalam pembahasan ini penulis telah mengajukan beberapa pertanyaan terhadap beberapa distributor, sebagian member dan stokist MSI, dan sebagian distributor di PT. Mahkota Sukses Indonesia melakukan sesuai dengan sistem bisnis dari perusahaan yakni melakukan penjualan, melakukan perekrutan member baru dan membinanya hingga sukses bersama. Namun ada pula yang

¹²⁹ Fadilah Ulfa, wawancara, (Malang 8 mei 2020)

melakukan perekrutan member baru tetapi tidak membinanya sehingga downline tersebut berjalan sendiri tanpa adanya pengawasan dan pembinaan dari upline atau distributor. Melakukan pembinaan, pengawasan dan saling memotivasi downlinenya atau bawahannya merupakan salah satu tugas dari seorang distributor MSI.

Seorang distributor MSI mendapatkan bonus reward dari jaringannya yang aktif dengan kerja kerasnya dan salah satu dari hasil jerih payah seorang downlinenya, sehingga seorang distributor diharuskan untuk membina downlinenya dan memotivasinya, agar ketika mendapatkan sebuah bonus yang dihasilkan dari jerih payah downlinenya dapat dipastikan penghasilan atau pendapatan tersebut halal menurut hukum islam. Sesuai dengan motto dari perusahaan MSI yakni Bersama meraih sukses.

C. Bentuk-Bentuk Terjadinya Wanprestasi Yang Dilakukan Oleh Member MSI Ditinjau Dari KUHPerdara

Para member MSI telah terikat dengan sebuah perjanjian MLM pada Perusahaan Mahkota Sukses Indonesia, yang berisi tentang hak dan kewajiban para member yang harus dilakukan dalam menjalankan bisnis MSI, baik itu upline maupun downline. Sesuai dengan pasal 1233 KUHPerdara bahwa sebuah perjanjian dapat dilahirkan baik karena adanya persetujuan ataupun undang-undang, dan harus dilaksanakan oleh para pihak yang bersangkutan.

Hasil analisis data yang diperoleh oleh penulis, dengan melakukan wawancara terhadap para member MSI di Kota Malang, bahwa para member MSI telah melaksanakan hak dan kewajibannya sesuai dengan perjanjian, namun ada pula yang telah menjalankan haknya, tetapi tidak memenuhi kewajibannya, hal tersebut bisa terjadi karena adanya permasalahan pada pendapatan bonus reward yang dapat diperoleh oleh distributor.

Telah diuraikan diatas bahwa dalam sistem bisnis MSI terdapat sebuah pendapatan yang diperoleh seorang member ada 3, yakni hasil dari penjualan produk, perekrutan member baru, dan bonus. Dalam pendapatan bonus terdapat bonus reward yang diperoleh oleh seorang distributor atau upline, yang telah bekerja keras hingga bisa mendapatkan bonus tersebut, serta dapat mengembangkan jaringan dibawahnya dengan sungguh-sungguh, dan dapat dipastikan jaringan dibawahnya atau downline tersebut aktif. Ketika downline aktif dan bisa memberikan keuntungan untuk uplinenya/jaringan diatasnya, maka distributor pun harus tetap melakukan pembinaan atau pun pengawakan sebagai imbalan atas pekerjaan downlinenya.

Namun dalam fakta dilapangan ada tiga distributor yang tidak melakukan kegiatan ekonominya/pekerjaannya secara langsung, akan tetapi tetap mendapatkan sebuah bonus reward dari kerja keras downlinenya, tanpa adanya suatu pembinaan, pengawasan dan bimbingan dari distributor. Kerja keras downline tersebut berupa

penjualan produk, perekrutan member baru, meluaskan jaringannya. Jadi disini terjadi sebuah pemanfaatan posisi yang dilakukan oleh upline terhadap downline.

Tiga distributor tersebut tidak memenuhi sebuah prestasi dalam perjanjian MLM pada poin f yakni “untuk seorang upline diwajibkan untuk mensponsori, memberikan pelatihan, melakukan pembinaan, pengawasan dan membimbing downlinenya dengan benar.” Dalam pasal 1234 KUHPerdara ada 3 wujud pemenuhan prestasi, yakni memberikan sesuatu, melakukan sesuatu, tidak melakukan sesuatu. Dan adanya kewajiban kontraktual, yang berisi tentang isi perjanjian/kontrak yang dirumuskan oleh para pihak, yang harus diperhatikan dan dipenuhi.

Distributor tersebut dapat dikatakan wanprestasi berdasarkan pasal 1234 KUHPerdara diatas, jika: (a) tidak memenuhi sebagian prestasi, (b) tidak memenuhi prestasi sama sekali, (c) terlambat berprestasi. Sesuai dengan bentuk-bentuk terjadinya wanprestasi diatas, maka tiga distributor tersebut dinyatakan ingkar janji (wanprestasi) yang terletak pada poin (a) yakni tidak memenuhi sebagian prestasi.

D. Bentuk-Bentuk Terjadinya Wanprestasi Yang Dilakukan Oleh Member MSI Ditinjau Dari Fiqih Muamalah

Pendapatan bonus reward yang telah diuraikan diatas, dalam fiqih muamalah termasuk akad ijarah jenis upah mengupah, dimana

pendapatan tersebut dapat diperoleh dari pemanfaatan jasa orang lain dengan suatu imbalan atau ujarah. Akad ini diperbolehkan jika memenuhi rukun dan syarat ijarah. Adapun beberapa syarat dan rukun yang dijelaskan sebagai berikut:¹³⁰

1. Terdapat pihak yang memberikan jasa atau disebut dengan musta'jir

Pada sistem bisnis multi level marketing PT. Mahkota Sukses Indonesia yang memberikan jasa adalah seorang upline/distributor, jasa tersebut berupa pembinaan dari seorang upline terhadap downline, sehingga upline harus membina downlinenya dengan sungguh-sungguh, serta melakukan pengawasan dan memotivasi downlinenya.

2. Terdapat pihak yang memberi upah atau disebut sebagai dengan Mu'jir

Pada sistem bisnis multi level marketing PT. Mahkota Sukses Indonesia yang menggunakan jasa atau mu'jir adalah downline, karena downline menerima jasa pembinaan dari upline. Sehingga dalam melakukan sistem bisnisnya mulai dari penjualan hingga pemasaran produk, downline mampu menjalankan dan mempraktekkan jasa pembinaan yang

¹³⁰ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh* (Jakarta: Prenda Media, 2003), 217.

diberikan oleh upline. Dari hasil pekerjaan downline, dihasilkan sebuah pendapatan bonus reward yang juga dapat dirasakan oleh upline. Dalam hal ini yang mengupah adalah downline, sebagai bentuk imbalan kepada upline, atas jasa pembinaannya.

3. Objek transaksi yang disebut dengan ma'jur

objek transaksi atau ma'jur adalah sebuah manfaat yang didapatkan dalam akad ijarah. Pada penelitian ini yang dimaksud ma'jur adalah adanya jasa pembinaan dari upline kepada downline PT Mahkota Sukses Indonesia, sehingga timbul sebuah manfaat diantara upline dan downline.

4. Adanya imbalan atau upah yang disebut dengan ujarah

Pada penelitian ini ujarah disebut dengan bonus reward.

Adapun syarat-syarat ijarah yang harus dipenuhi oleh para member, yakni:

1. Baligh, berakal dan mumayyiz

Dari hasil wawancara peneliti pada acara home sharing, diketahui bahwa para member MSI sudah mumayyiz, baligh dan berakal, dikarenakan para member MSI adalah ibu rumah tangga, anak lulusan SMA, dan anak perkuliahan, dan pada pendaftaran menjadi member diharuskan memiliki KTP dan

buku rekening sendiri.¹³¹

2. Syarat sah oleh para pihak yang menjalankan akad ijarah, dengan tidak adanya keterpaksaan, dan jasa atau manfaat yang diberikan tidak mengandung unsur kemaksiatan. Dalam sistem bisnis MSI para team member tidak ada paksaan, dan jasa yang diberikan berupa pembinaan, sehingga tidak ada unsur kemaksiatan didalamnya.
3. Syarat mengikat, yakni pada suatu barang atau jasa tidak mengalami kerusakan atau cacat.

Adapun barang atau produk yang dijual dalam bisnis MSI tidak mengalami kerusakan atau cacat karena produk tersebut bersegel dan langsung dari pabrik.¹³²

Dapat disimpulkan bahwa dalam sistem bisnis MLM pada PT Mahkota Sukses Indonesia yang telah diterapkan kepada para team membernya sudah sesuai dengan rukun dan syarat ijarah, dengan adanya mu'jir, musta'jir, objek transaksi, dan ujah, serta telah memenuhi dengan 3 syarat ijarah diatas, sehingga akad ijarah sah.

Akan tetapi dalam kenyataan dilapangan tidak semua member MSI menjalankan aturan sesuai dengan sistem bisnis MSI dan tidak memenuhi kewajibannya dalam perjanjian MSI. Dari hasil wawancara

¹³¹ Home Sharing MSI, pada tanggal 07 mei 2020.

¹³² Hanifah, wawancara, (Malang, 7 Mei 2020).

peneliti telah menemukan 3 orang upline yang tidak memenuhi kewajibannya, dengan tidak memberikan pembinaan terhadap downlinenya namun tetap mendapatkan bonus reward dari hasil pekerjaan downlinenya, hal ini tidak memenuhi pada objek transaksi didalam rukun ijarah, dan syarat sah tidak terpenuhi karena hilangnya manfaat pembinaan yang didapatkan oleh downline, maka akad ijarah antara upline dan downline menjadi tidak sah.

Namun perlu ditekankan disini bahwa sistem bisnis MLM PT Mahkota Sukses Indonesia sudah sah, tetapi beberapa member yang tidak melakukan pembinaan sehingga menimbulkan jasa pembinaan tidak terpenuhi yang membuat akad ijarah menjadi tidak sah.

BAB V

PENUTUP

Bagian penutup dalam tulisan ini akan dijelaskan mengenai kesimpulan dan saran, yang akan dipaparkan sebagai berikut:

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan diatas, maka penulis akan memberikan kesimpulan yang penting untuk disampaikan, dan akan diuraikan sebagai berikut:

1. Pada sistem bisnis MLM pada PT. Mahkota Sukses Indonesia

terdapat sebuah perjanjian MLM yang harus diterapkan oleh para membernya, dan sebagian member telah melaksanakan perjanjian tersebut dengan menjalankan hak dan memenuhi kewajibannya, akan tetapi ada 3 distributor yang tidak memenuhi kewajibannya, maka tiga distributor tersebut dinyatakan ingkar janji (wanprestasi) yang terletak pada poin (a) yakni tidak memenuhi sebagian prestasi.

2. Dalam Fiqih Muamalah, sistem bisnis PT. Mahkota Sukses Indonesia yang diterapkan kepada para membernya telah jelas, dengan memenuhi rukun dan syarat-syarat ijarah, yakni adanya mu'jir, musta'jir, objek transaksi, dan ujah, serta untuk syarat-syarat ijarah juga telah terpenuhi, yakni telah baligh, berakal, mumayyiz, tidak ada keterpaksaan, tidak ada kemaksiatan, serta tidak ada kecacatan pada produk dan jasa.

Namun pada kenyataan di lapangan masih ada para member yang tidak menjalankan sistem bisnis MSI dengan tidak memenuhi perjanjian MLM pada perusahaan MSI, maka objek transaksi dalam rukun ijarah tidak terpenuhi yakni seorang upline tidak melakukan jasa pembinaan terhadap downlinenya. Dan tidak memenuhi syarat sah pada akad ijarah yakni dengan hilangnya sebuah manfaat pembinaan yang didapatkan oleh downline. Menyebabkan akad ijarah tersebut menjadi tidak sah.

B. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan diatas, maka penulis memiliki saran yang akan diajukan oleh penulis.

Bagi perusahaan PT. Mahkota Sukses Indonesia diharapkan dapat memberikan sanksi terhadap para upline/distributor yang tidak melakukan sistem bisnis MSI dengan benar dan tidak memenuhi perjanjian yang telah ditetapkan, dan diharapkan untuk Member MSI yang tidak memenuhi aturan PT. MSI dapat melaksanakan sesuai aturan di kemudian hari.

DAFTAR PUSTAKA

- Kuswara. *Mengenal MLM Syariah*. Tangerang: Qultum Media, 2005.
- Adiwarman. *Ekonomi Makro Islam*. Jakarta: Rajawali Press, 2010.
- Darus, Mariam. *Komplikasi Hukum Perikatan*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2001.
- Subekti. *Hukum Perjanjian*. Jakarta: PT Intermasa, 1984.
- Hasinuban, Melayu. *Manajemen Sumber Daa Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara, 2005.
- Hakim, Lukman. *Prinsip-prinsip Ekonomi Islam*. Jakarta: Erlangga, 2012.
- Harefa, Andreas. *Multi Level Marketing*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1999.
- Isnaeni, Moch. *Hukum Perjanjian. Prinsip Hukum Kontrak Pengadaan Barang dan Jasa oleh Pemerintah*. Yogyakarta: Laksbang Press Indo, 2009.
- Harahap, Yahya. *Segi-segi Hukum Perjanjian*. Bandung: Penerbit Alumni, 1986.
- Trianto, Djoko. *Hubungan Kerja di Perusahaan Jasa Konstruksi*. Bandung: Mandar Maju, 2004.
- Khairandy, Ridwan. *Hukum Kontrak Indonesia bagian pertama*. Yogyakarta: FH UII Press, 2013.
- Salim SH. *Pengantar Hukum Perdata Tertulis (BW)*. Jakarta: Sinar Grafika,

2008.

Prodjodikoro, Wirjono. *Asas-asas Hukum Perjanjian*. Bandung: CV. Mandar Jaya Maju, 2011.

Sidabalok, Janus. *HPK di Indonesia*. Bandung: Citra Aditya Bakti, 2006.

Miru, Ahmadi. *Hukum Perikatan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2008.

Masyohen Sofwan, Sri Soedewi. *Hukum Acara Perdata Indonesia dalam Teori dan Praktek*. Yogyakarta: Liberty, 1981.

Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2015.

Harun, Nasrun. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.

Sa'diyah, Mahmudatus. *Fiqh Muamalah II Teori dan Praktik*. Jepara: Unisnu Press, 2019.

Ghazaly, Abdul Rahman. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Prenada Media Group, 2010.

Sabiq, Sayyid. *Fiqh sunnah jilid V*. Jakarta: Republika Penerbit, 2018.

Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah*. Bandung: Al-Ma'arif, 1994.

Ascarya. *Akad dan Produk Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2011..

Syafe'i, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2001.

Shihab, M Quraish. *Tafsir al Misbah Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Quran*. Jakarta: Lentera Hati.

Huda, Qamarul. *Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Sukses Offset, 2011.

Karim, Helmi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1997.

Syarifuddin, Amir. *Garis-Garis Besar Fiqh*. Jakarta: Prenada Media, 2003.

Dewi, Gemala. *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*. Jakarta: Kencana,

2005.

Agus, Puguh, Abuzar. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: Penerbit IN MEDIA, 2015.

Teguh, Muhammad. *Metode Penelitian Ekonomi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005.

Waluyo, Bambang. *Penelitian Hukum dalam Praktek*. Jakarta: Sinar Grafika, 2007.

Ashshofa, Burhan. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Rineka Cipta, 2004.

Soemitro, Ronny Hanitijo. *Metode penelitian hukum dan jarumetri*. Jakarta: ghalia indonesia, 1998.

Lexi J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2009.

Amiruddin, Azikin, Zainal. *Pengantar Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Rajawali Press, 2006.

Narbuko, Cholid. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2007.

Hadi, Sutrisno. *Metodologi Research*. Yogyakarta: Penerbit Andi Yogyakarta, 2012.

Fuady, Munir. *Pengantar Hukum Bisnis*. Jakarta: PT. Citra Aditya Bakti, 2002.

Sumarni, Murti. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: Andi Offset, 2006.

Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo, 2007.

Ghufron A, Mas'adi. *Fiqh Muamalah Kontekstual*. Jakarta: PT. Raja

Grafindo Persada, 2002.

Syafe'i, Rahmat. "*Fiqih Muamalah*". Bandung: CV Pustaka Setia, 2001.

Kisata, Pindi. *How To Build MLM Business*. Jakarta: Bumi Aksara, 2005.

Nistains, Van. *Multi Level Marketing*. Yogyakarta: Penerbit Andi, 2005.

Syafi'i, Muhammad. *Mengenal MLM Syariah dari Halal dan Haram*.

Tangerang: Qultum Media, 2005.

Budi Utomo, Setiawan. *Fiqih Actual*. Jakarta: Gema Insani Pers, 2003.

Tanjung, Hendri. "Tinjauan Syariah Multi Level Marketing," *Jurnal Ilmu*

Syariah, no. 1, (2013)

Polindi, Miko. "Ijarah dan Ijarah Muntahia Bi-Tamlik (IMBT)," *Jurnal*

Ekonomi dan Bisnis, no. 1 (2012)

Amalia, Laili Nur. "Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Penerapan Akad

Ijarah Pada Binis Jasa Laundry," *Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam*,

no. 2 (2015)

Katalog PT. Mahkota Sukses Indonesia

Fatwa DSN-MUI No. 75/DSN/MUI/VII/2009.

Ekonomi.kompas.com/Mengenal.Bisnis.MLM.

<https://tafsirq.com/2-al-baqarah/ayat-275>

<https://www.pojokbisnis.com/multi-level-marketing>

www.gresnews.com

<http://zonaekis.com/analisis-tambahan-tentang-mlm-mengenai-samsarah>

[-dan-dua-akad-dalam-satu-akad/](http://zonaekis.com/analisis-tambahan-tentang-mlm-mengenai-samsarah)

<https://multysuksesindonesia.net/sistem/profil-perusahaan-msi>

<https://msisejahtera.online/profil-perusahaan/>.

<https://msibiospray.com/> <https://msibisnis.com/sistem-bisnis-msi-2/>

<https://msibisnis.com/marketing-plan-msi/>

LAMPIRAN-LAMPIRAN



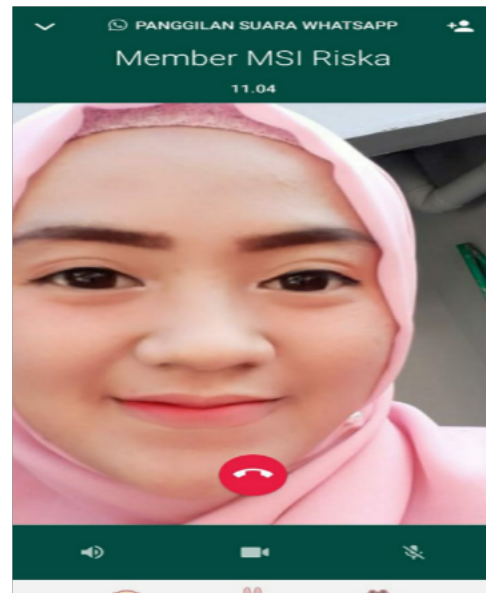
Gambar 1. Wawancara dengan
dengan
Stokist MSI Kota Malang



Gambar 2. Wawancara
Member MSI



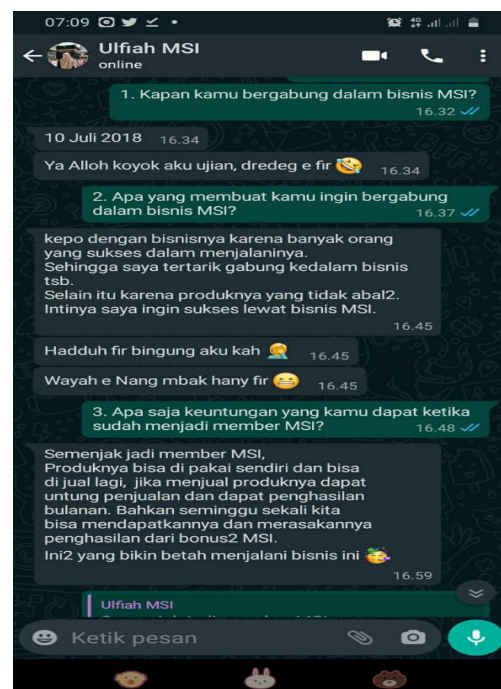
Gambar 3. Wawancara dengan
Member MSI



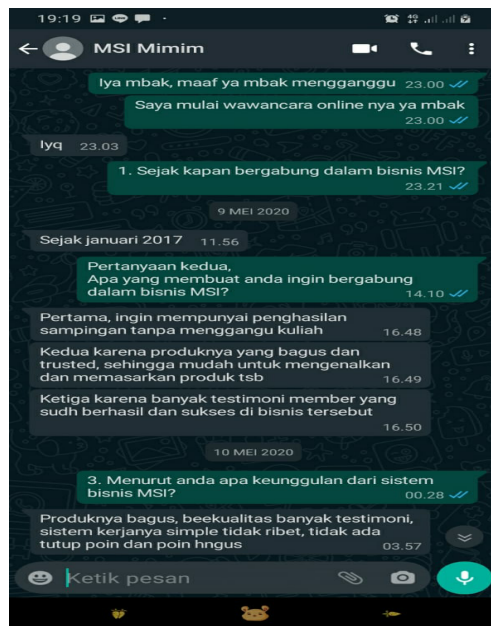
Gambar 4. Wawancara dengan
Member MSI



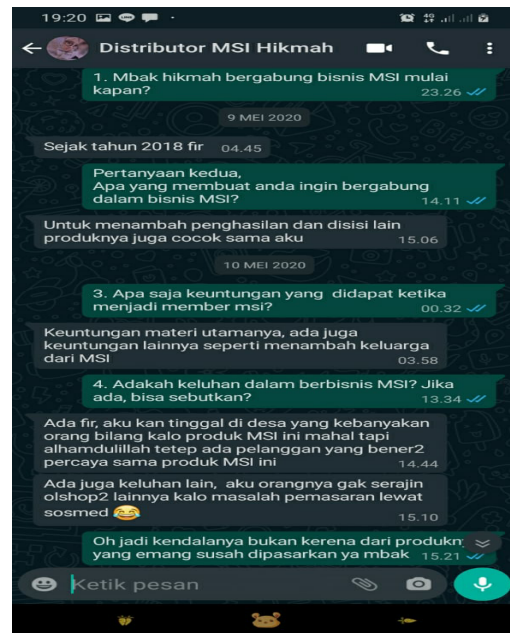
Gambar 5. Wawancara dengan
Member MSI



Gambar 6. Wawancara dengan
Member MSI



Gambar 7. Wawancara dengan
Member MSI



Gambar 8. Wawancara dengan
Member MSI